



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

The Giftware Market in the United Kingdom

January 2000

*(Également disponible en français sous le titre,
Le marché des articles cadeaux au Royaume-Uni)*

Prepared by the
Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38260)

Canada

Report prepared by the Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: mrc@dfait-maeci.gc.ca

The Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE GIFTWARE MARKET IN THE UNITED KINGDOM



Team Canada Inc - Équipe Canada inc

EXECUTIVE SUMMARY

Although it is difficult to give it an exact value, the giftware market in the United Kingdom is estimated to be worth \$9.5 billion. The main giftware categories - housewares, tablewares, jewellery, leathergoods, and toys and games - are projected to experience an increase of 17.5% in market value over the next few years. This growth is being facilitated by a healthy economy, which is predicted to expand by about 2% in 1999, and robust consumer confidence, evident by a recent upsurge in retail sales throughout the country. Other key factors shaping market growth are a diversification of the domestic giftware portfolio, demonstrated by an expansion of retail giftware venues, and a shift toward lifestyle products, such as gifts for the home, and themes concentrating on gardens and nature.

In general, major prospects for Canadian exporters lie in the areas of jewellery, fashion accessories and leathergoods, tableware, housewares, art and framing, stationery, and toys and games. While the U.K. giftware industry is rooted in high-quality design and manufacturing, a vigorous sense of competition has been fuelled within the industry by the import of more price competitive, high-quality items, and by consumer demand for more casual items in the areas of housewares and tablewares.

There is room for improvement in the export of Canadian giftware products to the United Kingdom. In the areas of ornamental articles of porcelain, china and plastic, wooden statuettes, other wooden items, and assorted tableware, Canada does not place within the top 10 exporters. It is not that capabilities are lacking; Canada has a large number of export-ready craft and giftware producers. In order to improve Canada's share of the U.K. market, exporters are advised to take a more aggressive approach in the marketing of giftware items. Canadian exporters will find that the United Kingdom is an attractive market in which to conduct business.

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY	iii
MARKET OVERVIEW	1
Key Factors Shaping Market Growth	4
Opportunities	6
COMPETITIVE ENVIRONMENT	7
Local Capabilities	7
International Competition	9
Canadian Position	12
Competitive Advantage through Canadian Government Policies and Initiatives	13
PRIVATE-SECTOR CUSTOMERS	15
MARKET LOGISTICS	15
Channels of Distribution	15
Direct Sales	16
Partnerships / Joint Ventures	16
Market-entry Considerations	16
Suggested Business Practices	16
Import Regulations	17
Local Standards, Certificates or Registrations	17
Export Credit Risks, Restrictions on Letters of Credit or Currency Controls ..	19
PROMOTIONAL EVENTS	20
KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES	23
BIBLIOGRAPHY	29
OTHER REFERENCE MATERIAL	32
Useful Internet Sites	33

THE GIFTWARE MARKET IN THE UNITED KINGDOM



Team Canada Inc. • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW¹

In 1999, the United Kingdom entered into its seventh consecutive year of healthy economic activity, growing at a stronger rate than any other major European country. The consumer products sector, in particular, experienced strong growth. Moreover, the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) projects that the U.K. economy will grow by 1.8% in 1999, while the International Monetary Fund (IMF) predicts 2.1% growth.

According to Britain's Foreign & Commonwealth Office, the traditional giftware industry comprises china and ceramic products, glassware, stationery, candles, photograph frames, collectable items, clocks, pictures and prints, artificial flowers, novelty items and soft toys. The collective market value of these giftware categories is \$18.2 billion. However, in recent years, the retail portfolio of the U.K. giftware industry has been expanded to include items once categorized in other retail domains, such as jewellery (once restricted to the jeweller), edible gifts (grocers), toiletries (pharmacies), and soft toys, games and puzzles (toy shops). When combined with the jewellery and leathergoods industries (respectively worth \$8.6 billion and \$1.8 billion), the market, often referred to as the home market, is valued at approximately \$28.6 billion.

It is difficult to place an accurate value on giftware retail sales, since the percentage of sales intended as gifts is not easy to determine. However, market research firm Key Note estimates that the giftware portion of the retail market for glassware, ceramics, jewellery, toys and games and small leather goods was valued at approximately \$9.5 billion in 1998.

¹ All figures are in Canadian dollars unless otherwise stated.

Table 1. Total Estimated Retail Sales and Gift Purchases by Product (\$ millions)

	1998	Gift Purchases	% of Total
Jewellery/Silverware	5,301	2,669	50.3
Glassware	763	534	70.0
Ceramics	3,050	1,983	65.0
Toys and Games	4,895	4,209	86.0
Small Leather Goods	246	61	25.0
Total	14,255	9,455	66.3

Source: (Trade Sources) Key Note, *Key Note Market Report Gifts*, 1999.

The value of the U.K. giftware market is expected to increase quite substantially over the next few years. By the end of 1999, the giftware market is forecast to reach a value of \$9.5 billion and to grow a further 17.5% from 1999 to 2003, reaching \$11.2 billion.

Housewares/Tablewares

The United Kingdom has long enjoyed a tradition of excellence in fine china, crystal glassware and silver cutlery. In 1998, retail sales of glassware were estimated to be \$763 million, of which \$534 million (70%) was intended for gifts. Sales of ceramic products were approximately \$3.1 billion, of which \$2 billion (65%) was intended for gifts. From 1999 to 2001, the total value of the housewares industry is expected to increase from \$4.1 billion to \$4.4 billion. The forecast values of the many houseware components making up the giftware industry are given in Table 2.

Table 2. Housewares Value Forecasts By Category (\$ millions)

	1999	2000	2001
Ceramic Tableware	1,499	1,559	1,646
Glassware	742	749	757
Cookware	677	701	730
Plastic	498	508	520
Cutlery	309	319	329
Ovenware	237	247	259
Woodware	118	126	133
Total	4,082	4,211	4,370

Source: Datamonitor, *U.K. Housewares: Housewares Market Categories*, 1998.

Jewellery

In 1998, retail sales of jewellery were estimated to be \$5.2 billion, of which 50% was intended for gifts. In recent years, the scope and size of the giftware industry has expanded beyond the traditional realm and has begun focusing on investing in new technologies and products in order to meet the demands of the consumer. The industry comprises a number of large, world-class companies, many small and medium-sized enterprises (SMEs) and individual craftspeople, most of whom are spread throughout the country.

Fashion Accessories

The two main sub-sectors in fashion accessories are fashion-led accessories and day-wear accessories. Fashion-led accessories are available to consumers during a short time frame and are focussed on seasonal trends in colours and fabrics. Day-wear tends to be more conservative and durable in design rather than trend-oriented. Current fashion trends include goods made with new synthesized finishes on man-made materials. There is a focus on black and white geometry and on two-tone combinations in leather and synthetic materials, which are often classified as retrospective 1960s' theme products. In the day-wear market, there is a focus on older established designs such as soft leather silhouette, with bright colours for spring and summer. Crochet and braided trims are increasingly used to enhance the leisure style of products.

Leathergoods

The leathergoods industry has a multiplicity of products, ranging from technology-led, hard-sided luggage to traditional handbags, briefcases, and sundry small leathergoods. In 1998, the small leathergoods market, which includes items such as wallets, purses, mobile phone cases and organizers, was estimated to be worth \$246 million. Gift purchases of small leathergoods were estimated to have been \$22.5 million in 1998.

Art and Framing

Under the giftware umbrella, the art and framing market is one of the most striking and creative sectors in the United Kingdom. The market ranges from highly exclusive original art, to limited and open edition prints, to ready-framed images. Wall decor is an important aspect of the business, with trends mirroring those in the market for home interiors. Contract framing also generates a significant amount of sales.

Stationery

In design and per capita spending, the U.K. greeting card market is a world leader. The market is highly competitive in both publishing and retail. The U.K. population sends

well over two billion cards annually, and the market is estimated to be worth about \$2 billion.

Toys and Games

In 1998, the U.K. market for traditional toys, such as plush toys, dolls, construction sets and puzzles, was valued at \$3.9 billion. Video games and other types of computer games made up the rest of toy sales, accounting for an additional \$959 million in revenue. Gifts accounted for 86% of this market, or \$4.2 million.

Key Factors Shaping Market Growth

Domestic Retail Sales and Prices

According to an August 1999 British Official Trade Statistics' economic update, there is evidence of a pick-up in domestic demand in retail sales and a reversal of a previous slowdown in import demand in the country. Furthermore, underlying producer price inflation continues to fall. Table 3 shows annual domestic demand according to retail sales volume, which has been on an upswing since 1997.

Table 3. Domestic Demand: Retail Sales Volume (1995=100)

	1997	1998	1998 Q 3	1998 Q 4	1999 Q 1	1999 Q 2	1999 April	1999 May	1999 June
Retail Sales Volume	108.6	111.7	112.3	112.1	113.4	114.3	113.5	114.7	114.7

Source: Department of Trade and Industry, *Selected Monthly Indicators*, 1999.

Retail Trends

Lifestyle Products

New themes being classified under "lifestyle products" in the British giftware industry are providing areas for considerable growth, for both domestic products and imports. These themes include *home sweet home*, *the garden* and *the power of nature*. The *home sweet home* theme has formed from the growing consumer demand for decorative accessories for the home. These products range from the traditional to the modern, and include such items as lighting, cushions, throws, pictures, prints, photograph frames and decorative boxes. The national obsession for gardening is ensuring that the market for *garden-oriented gifts* is thriving, especially for such items as fountains, sun dials and wind chimes. The *power of nature* theme is also very popular and includes aromatherapy products, natural oils, perfumes, soaps, toiletries, dried flowers, potpourri pots and candles.

Jewellery

In 1996, there was a major upturn in the U.K. jewellery industry as the retail sector began to recover from a recession. Both De Beers and the World Gold Council demonstrated a faster rate of growth in sales of gold and diamonds than any other company in Europe. The U.K. jewellery industry is expanding its range of products into a number of new venues, from independent boutiques to major department stores such as Marks & Spencer. As the jeweller's portfolio becomes increasingly concentrated on gifts, there is currently a boom in sales of fashion watches. Moreover, the number of designers and makers of craft jewellery is growing as contemporary, hand-made jewellery becomes an important aspect of mainstream jewellery retailing throughout the United Kingdom.

Leathergoods

There is demand for small leathergoods such as wallets, cigar cases, leather-bound hip flasks, desk sets and passport cases. Recent consumer trends reveal that the upsurge in demand for mobile phones and computers has created a new market niche for leather carrying cases and other leather portable office accessories for compact discs and floppy discs. Classic leather handbags for women remain an important accessory. This market is dominated by the latest trends, with many firms using CAD/CAM techniques.

Fittings and finishings are an important aspect of products. Locks, handles and zippers are often rounded and refined to create a technological appeal. Brushed aluminum and antique brass are also adding value to the end product.

Tablewares

In recent years, there has been a shift away from formal dining. The domestic ceramics and glassware industries have responded quickly to this trend, offering a wide variety of modern and casual styles to complement traditional patterns. Sales of mid-priced table giftware are also experiencing growth. Sales in high-end china, porcelain and crystal have been, to some extent, sustained by the bridal market.

Housewares

The six major areas in the U.K. housewares market are kitchenware, cookware, casual dining, gadgets, small electricals and plastics/homecare. Retail outlets for the wide range of products include high-volume grocery stores, catalogue shops, department stores, home lifestyle multiples, independent cookshops and hardware shops.

The U.K. houseware market is very trend-oriented, with new styles and colours continually being launched. Recently, there has been an increased demand for

continental and international cookware. Moreover, changes in eating habits and lifestyles are fuelling the trend toward casual dining, bringing demand for items that are dishwasher and microwave safe, as well as suitable for both kitchen and dining room use.

Toys and Games

Soft toys are considered to be the United Kingdom's second most popular gift choice in the traditional giftware industry. Available in the shape of virtually every creature, these toys are popular for both children and young adults.

Computer games are becoming a very successful business in the United Kingdom. Estimates suggest that approximately 50% of the all games written for the world game market originate in the United Kingdom. According to the investment firm *Burlacher*, the global computer games industry is, in terms of its associated hardware and software, worth approximately \$15 billion. In 1998, retail sales of such hardware and software in the United Kingdom reached almost \$3 billion.

Opportunities

Considering the healthy and expanding state of the U.K. giftware market, which is forecast to continue, there are ample opportunities for Canadian exporters.

Lifestyle Products

The new themes becoming popular in the category of lifestyle products are providing tremendous opportunities for Canadian exporters of crafts. There are opportunities for items for the home, such as lighting, cushions, throws, pictures, prints, photograph frames and decorative boxes; fountains, sun dials and wind chimes for the garden; and aromatherapy products such as natural oils, perfumes, soaps, toiletries, dried flowers, pourri pots and candles.

Fashion Accessories and Leather Goods

There are major prospects for Canadian exporters in the area of fashion accessories and leathersgoods, ranging from conservatively priced purses and wallets in synthetic materials to expensive fine leather designer items.

Jewellery

There are exciting prospects for exporters in the areas of modern silver jewellery produced through the use of cutting-edge technologies. Also, in recent years, there has been a major increase in demand for platinum jewellery, in both contemporary and traditional designs. Current trends show that there are major prospects for sales in

costume jewellery pieces, especially those with ethnic themes, blue and green beads, and silver and copper-plated organic designs. More information on the complex and glamorous U.K. jewellery industry can be found in market-leading publications such as *The Retail Jeweller* (bi-weekly) and *The British Jeweller* (monthly).

Tablewares and Housewares

There are opportunities for exporters in casual types of tablewares and housewares.

Stationery

Personal stationery is the country's most popular gift purchase. Consumer concern for the environment is fuelling a preference for recycled products, including giftwrap, greeting cards, writing paper, notelets and general stationery.

Soft Toys and Computer Games

In the traditional giftware sector, soft toys is an area in which Canadian exporters can capitalize. Furthermore, the research company Datamonitor suggests that in Europe alone, the computer games industry will increase in value from almost \$5 billion in 1998 to \$6.2 billion in 2002. There is no doubt this industry also provides for good prospects in the United Kingdom.

COMPETITIVE ENVIRONMENT

Local Capabilities

The British giftware industry has been traditionally rooted in superior craftsmanship and quality, and has long enjoyed a reputation for excellence in design and manufacturing. In recent years, a thriving domestic economy and the strength of the British pound have made U.K. exports more expensive and have depressed the spending power of foreign visitors to the country. As a result, there has been a sharp downturn in domestic manufacturing, which has led to job losses.

There are numerous small and medium-sized exporters (SMEs) throughout the industry. Competition has become fierce in recent years, as new companies, including retailers, continue to spring up. In August 1999, The Boyds Collection, Ltd. announced the creation of its first overseas subsidiary, The Boyds Collection, Ltd. U.K. The parent company is a leading U.S. domestic designer, importer and distributor of branded, high-quality, hand-crafted giftware products. Items are sold through a large network of independent gift retailers, high-end department stores and catalogue retailers. The company's high-end, affordably priced items have helped it to achieve strong niche markets, through such collectibles as "Folksy with Attitude (SM)."

Jewellery

The U.K. jewellery industry is experiencing a renaissance; over 1500 domestic companies are engaged in the manufacture of all types of jewellery, including costume jewellery. A wide range of products are in demand, as manufacturers employ an assortment of craft skills and modern materials, along with state-of-the-art technologies. The jewellery industry is concentrated in London and Birmingham, where strong historical links with the industry date back as far as the 12th century.

For the most part, jewellery shops throughout the country are relatively small, with fewer than 10 employees. Many firms are still family owned, with some shops dating back well over a hundred years. It is not unusual to find individuals in the designer/craft element of the trade working alone or in co-operatives.

Signet is the largest jewellery store chain throughout the country. In September 1999, the group reported a near doubling of its first-half year profits, although much of the success is due to solid performance throughout the United States, where it is the second-largest jewellery store chain. During and after the second quarter of 1999, sales became much stronger throughout the United Kingdom.

Abbeycrest is Britain's largest designer and manufacturer of gold and silver jewellery. In 1998, the company reported increased profits for the sixth consecutive year.

Tablewares

Many of the ceramic tableware producers are located in the English Midlands in the city of Stoke-on-Trent. In the past couple of years, the U.K. tableware market has become very competitive. According to the British Ceramic Confederation, the pottery industry has been forced to increase efficiency in order to compete with the significant increases in imports of cheap tableware - especially from Asia - in recent years.

In 1998, Welsh ceramic tableware maker Portmeirion Potteries experienced declining profits. Royal Doulton, Waterford Wedgwood, Churchill and Portmeirion have been cost cutting in recent years. At the end of 1998, Royal Doulton, Britain's second-largest china manufacturer, closed many of its main factories and cut over 1000 jobs in the United Kingdom. Reasons for the closures include high interest rates, a strong pound, and poor management (i.e., overinvestment in production capacity). The market leader, Wedgwood, cut hundreds of jobs throughout 1997 and 1998, although some 20 000 people remain employed in the industry. Other small manufacturers also have had to cut staff and have experienced declining profits.

Computer Games

According to Elspa, a trade organization representing leisure software publishers in the United Kingdom, the local industry exports more than \$984 million worth of games each year and directly and indirectly employs more than 100 000 people.

Despite the surging demand for computer games throughout the country, a survey conducted by Plimsoll Publishing suggests that nearly 50% of U.K. computer companies are in danger of going under; of 325 companies surveyed, 127 are struggling. The reason for the struggling U.K. industry stems from the way in which it is divided into two distinct groups, publishers and developers. As a result of this split, many small developer studios are involved in the industry, and these companies each receive a relatively small amount of royalties from publishers. U.K. developers and publishers are considered to be weaker than their U.S. counterparts.

Leather Goods

The major centres of leathergoods production are Walsall in the Midlands, London in the south, and Manchester in the north. The majority of companies are SMEs, although there are also a number of large, owner-managed manufacturers. Since consumer demand has expanded rapidly beyond the desire for traditional high quality leather into the demand for synthetic PVC and polyurethane materials, many U.K. firms have attempted to diversify their portfolios in recent years.

International Competition

According to Overseas Trade Statistics, in 1997, U.K. trade deficits existed in all areas of giftware: jewellery (-\$887 million), glassware (-\$138.9 million), toys and games (-\$1,317 million), and small leather goods (-\$14.7million). The exception to this trend is the ceramics sector, which has been experiencing a diminishing surplus.

The following tables show the top giftware exporters to the United Kingdom by the Harmonized System (HS) industry codes that are associated with the giftware industry.

Table 4. Exporters of Artificial Flowers, Foliage and Fruit of Plastics (HS 670201) to the United Kingdom (\$ 000's)

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 st half)
China	14,136	14,664	13,753	13,276	3,813
Netherlands	585	83	35	1,653	106
Germany	610	582	392	182	290
Hong Kong	161	203	124	1,273	913
U.S.A.	248	100	239	862	93
Canada*	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Source: DataStar, *I radš tat*, 1999.

Table 5. Exporters of Original Engravings, Prints and Lithographics (HS 9702) to the United Kingdom

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 st half)
U.S.A.	15,570	28,716	9,804	21,396	11,873
Australia	195	575	17,226	160	94
Japan	7,582	1,416	864	7,818	848
Switzerland	2,546	812	2,683	4,901	1,909
Germany	859	1,242	1,245	1,560	1,287
Canada (7 th)	510	61	72	2,779	111

Source: DataStar, *I radš tat*, 1999.

Table 6. Exporters of Ornamental Articles of Porcelain or China (HS: 691310) to the United Kingdom

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 st half)
Netherlands	61,930	38,941	51,045	43,880	15,303
China	25,193	19,669	21,552	21,900	9,877
Spain	13,962	13,524	12,508	15,817	5,490
U.S.A.	3,610	2,914	2,556	2,349	736
Ireland	1,550	1,633	1,655	6,067	785
Canada (18 th)	258	359	536	34	4

Source: DataStar, *I radš tat*, 1999.

Table 7. Exporters of Plastic Ornamental Articles (HS:392640) to the United Kingdom

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 st half)
China	57,875	70,283	70,681	75,965	49,503
Netherlands	6,590	5,320	9,289	15,985	7,240
Italy	4,487	5,633	5,509	5,629	1,973
France	3,912	1,788	3,246	5,408	2,413
U.S.A.	3,522	3,407	2,103	2,940	1,632
Canada (17 th)	99	71	58	181	66

Source: DataStar, *Trade Statistics*, 1999.

Table 8. Exporters of Statuettes and Other Ornaments, Wood (HS:442010) to the United Kingdom

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 st half)
China	8,201	5,502	7,611	13,281	9,018
Thailand	18,154	5,349	5,772	3,128	1,585
Indonesia	6,301	4,510	5,695	9,612	2,648
India	3,947	3,449	3,587	4,034	1,659
Philippines	1,805	1,119	826	997	575
Canada (14 th)	22	7	17	51	146

Source: DataStar, *Trade Statistics*, 1999.

Table 9. Exporters of Sets of Assorted Tableware (HS: 821510) to the United Kingdom

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 st half)
China	3,537	2,877	3,403	4,233	2,956
Italy	1,179	1,021	1,193	1,914	410
South Korea	695	331	681	533	1,430
U.S.A.	166	91	586	1,395	869
Germany	1,014	401	193	324	119
Canada (33 rd)	9	0	5	14	2

Source: DataStar, *Trade Statistics*, 1999.

Jewellery

In 1997, the costume jewellery import market was worth \$3.3 billion; primary exporters were the Irish Republic, the Netherlands and Germany. Imports of real jewellery came primarily from Italy (accounting for 50% of intra-EU imports), as well as from Hong Kong, Brunei, Switzerland, and the United States.

Toys and Games

Hong Kong, China and the United States were the primary exporters of toys and games to the United Kingdom in 1997. Over half of construction set imports were accounted for by Denmark, while over half of video game imports originated in the Netherlands.

Leather Goods

Although Italy is the largest leather goods producer in the EU, in 1997, it was only the third-largest source of imports into the United Kingdom, after Germany and Austria. Non-EU imports came from Thailand, the United States, and China.

Canadian Position

After the United States and Japan, the United Kingdom is Canada's third-largest trading partner. In fact, more than 25% of Canadian exports to the EU are sold in the United Kingdom. In 1998, there was a 13% increase in Canadian exports to the country, totalling a record high of \$4.4 billion. Moreover, between 1993 and 1998, Canadian exports increased by 46% - the highest five-year growth figure achieved by an offshore market.

Table 10. Canada - United Kingdom Trade, 1993-1999 (\$ millions)

	1998	1997	1996	1995	1994	1993
Canadian Exports to United Kingdom	4,355	3,844	4,036	3,700	2,975	3,134
Total Two-Way Trade	10,584	10,292	9,945	9,200	8,105	7,449
Source: Northern Europe Division, Department of Foreign Affairs and International Trade, <i>Canada-UK Trade/Investment</i> , March 1999.						

The consumer products successfully exported by Canadian companies are high value-added, upper-end products. In 1997, Canadian exports of consumer products to the United Kingdom, including such giftware products as toys, games, printed books, works of art, antiques, glass, glassware and ceramics, were valued at \$210 million. This figure

is likely higher if third-country exports (i.e. from the United States) of Canadian products to the United Kingdom are taken into consideration.

Table 11. Canadian Consumer Product Exports to the U.K., 1997

Market Trends	% Share of Canadian Exports
Toys, games, sports equipment	28.1
Apparel and footwear	39.8
Furniture, bedding, lighting	30.1
Textiles and fabrics	39.8
Printed books and newspapers	16.2
Glass, glassware and ceramics	7.9
Works of art, antiques	7.5
Others	42.9

Source: Canadian High Commission (London), *Canada's Action Plan for the United Kingdom*, May 1999.

There are about 400 export-ready craft and giftware producers in Canada. In order to capture a larger share of the market, Canadian companies are advised to take a more aggressive approach to marketing their products. Exporters of Canadian arts and crafts are encouraged to stress the quality and creativity of their products, which are relatively inexpensive compared with conventional giftware items. In order to improve their competitive position, both giftware and craft producers should take the time to carefully research the U.K. market and to learn international marketing techniques.

A small number of Canadian retailers, including large companies such as Sears Canada and Toys "R" Us, are attempting to increase their market share in the giftware industry by setting up Web commerce applications for bridal and baby registry gift purchasing. The technology allows customers to pick out gifts from on-line gift registries and avoid the trip to a registry location that may be at a considerable geographical distance.

Competitive Advantage through Canadian Government Policies and Initiatives

The Export Development Corporation (EDC)

The Export Development Corporation (EDC) offers a full range of trade finance services that helps Canadian Exporters and Investors do business in foreign jurisdictions, including higher risk and emerging markets. Founded in 1944, EDC is a Federal Crown Corporation that operates as a commercial financial institution. Principal services are Account Receivable Insurance, Political Risk Insurance, Bonding for International

Transactions and the Financing of International Transactions. For more information, please call EDC at 1-888-332-3320.

The Canadian Commercial Corporation (CCC)

The Canadian Commercial Corporation (CCC) also offers small and medium-sized Canadian companies access to financing and better payment terms under the Progress Payment Program (PPP). The PPP concept was developed as a partnership between major Canadian financial institutions and CCC. It enables the exporter's bank to open a project line of credit for the exporter's benefit, based on CCC approval of the project and the exporter's ability to perform. For more information, please contact CCC.

The Program for Export Market Development (PEMD)

The Program for Export Market Development (PEMD) is the government's primary international business development program. The objective of PEMD is to increase export sales of Canadian goods and services by sharing the costs of activities that companies normally could not or would not undertake alone, thereby reducing risks involved in entering a foreign market. The PEMD refundable contribution is a minimum of \$5,000 and a maximum of \$50,000. Preference is given to companies with annual sales greater than \$250,000 and less than \$10 million, or with less than 100 employees for a firm in the manufacturing sector and 50 in the service industry. Eligible activities, the costs of which are shared on a 50/50 basis, include market visits, trade fairs, incoming buyers, product testing for market certification, legal fees for marketing agreements abroad, transportation costs of off-shore company trainees, product demonstration costs, promotional materials, and other costs necessary to execute the market development plan (other components of the program deal with international bid preparation under Capital Project Bidding, and with Trade Associations when developing international marketing activities for their membership). For additional information, or to receive an application, please contact the International Trade Centre in your province.

WIN Exports

Exporters can register with WIN Exports, a database of Canadian exporters and their capabilities. This database is used by trade commissioners around the world and by Team Canada partners in Canada to match Canadian suppliers with foreign business leads and to share information on trade events. For more information, please visit <http://www.infoexport.gc.ca/section2/winexp2-e.asp>

New Exporters to Overseas Program

Canadian companies that have not yet begun exporting to the United Kingdom can obtain assistance from the Department of Foreign Affairs and International Trade

(DFAIT)'s New Exporters to Overseas (NEXOS) program. The program introduces the essentials of exporting and provides practical information and first-hand exposure to new markets in Europe. For more information about NEXOS, contact DFAIT's European Trade Fairs and Missions Section (RENF) or visit the InfoExport site at <http://www.infoexport.gc.ca/section2/nexos-e.asp>.

PRIVATE-SECTOR CUSTOMERS

Two-thirds of Britain's adult population buys giftware in any three-month period. There is a trend toward quality over quantity - that is, a preference for purchasing one high-quality item rather than several lower quality ones.

MARKET LOGISTICS

Channels of Distribution

The U.K. business environment consists of a widespread distribution channel of agents, distributors, importers, wholesalers, and retailers. This channel is generally more complex than in other countries. The proliferation in Canada of "big box" retail chains, in which retailers tend to deal directly with manufacturers, thus simplifying the system, has yet to occur in the United Kingdom.

Sales by traditional town centre retailers are usually supplemented by out-of-town shopping and sales through discounters and mail order catalogues. Huge potential also exists through digital television, particularly when well known brands guarantee quality.

In November 1994, the opening of the Channel Tunnel ("Chunnel") provided greater distribution access from Britain to Continental Europe. Since that time, there has been a liberalization of international trucking within the EU (i.e., the abolition of road haulage permits).

In recent years, there has been a substantial change in the way in which jewellery is distributed throughout the United Kingdom. Sixty percent of sales are accounted for by speciality shops, although sales generated through department stores and high street multiples are increasing in importance, especially in costume jewellery. Furthermore, the QVC television shopping centre accounts for an 18% market share, and sales through mail order catalogues have become robust. Although manufacturers typically sell directly to retailers, there is also a strong wholesale network. London is an important centre for global distribution of all types of precious stones.

Direct Sales

According to the Foreign & Commonwealth Office, about 34% of traditional giftware purchases are made at department stores. Although the U.K. giftware industry was once restricted to speciality gift shops and department gift stores, it has expanded into such venues as garden centres, high street multiples, museum and heritage outlets, and supermarkets. In addition, gift outlets at major British airports are becoming a popular attraction for tourists and business travellers.

Another trend in the U.K. retail giftware industry is the shift toward using electronic commerce. In the toys and games industry, for example, *el Toys*, the Internet equivalent of *Toys R Us*, is being launched in the country during the fall of 1999. The company will despatch goods by express delivery from its 25 000 square foot warehouse in Swindon.

Partnerships / Joint Ventures

Over the past few years, British companies have increasingly been forming joint ventures with Canadian firms, usually in the form of either limited companies or partnerships. These joint ventures are used not only for conducting business in their respective countries, but also for working together and marketing in third countries. Information on joint ventures is usually available from relevant U.K. trade associations.

Market-entry Considerations

Some of the major advantages for Canadian companies conducting business in the United Kingdom are commonalities in business practices, similar legal systems, respect for contracts and a common language. A century-long history of trade and investment has facilitated close business ties between the two countries.

However, in order to export to the United Kingdom, companies need to make some adjustments in their business practices. The business environment tends to be more reserved and reticent than in Canada or the United States. Major chain buyers may be less accessible, since companies sometimes refuse to meet with companies that do not already have an established U.K. presence. It should also be noted that cold-calling and mail-shots are much less likely to succeed in the United Kingdom than in Canada.

Suggested Business Practices

It is recommended that Canadian companies wishing to export giftware products to the United Kingdom commit the necessary time and effort to visit the country in order to ensure that there are prospects for selling their products. The Canadian High Commission in London recommends the following business steps, which will help Canadian exporters to succeed in the U.K. market:

- researching the U.K. market;
- designating an export manager who has the necessary time and resources to develop the business;
- obtaining a subscription to the appropriate U.K. trade magazines;
- visiting U.K. trade shows and the retail marketplace;
- checking whether products need to be adapted for the U.K. market (and determining the cost involved in doing this),
- investigating freight arrangements;
- producing CIF or preferably delivered sterling prices; and
- adapting sales material for the United Kingdom (sizes, measurement units, terminology and spelling).

Import Regulations

Most Canadian giftware products are subject to import tariffs generally within the range of 5-14%. The British government has progressively removed quantitative restrictions from most imports, with the remaining ones being imposed mainly on textiles and agricultural products.

Responsible for import licensing policy, the Department of Trade and Industry includes most goods under the Open General Import Licence (OGIL); most of these goods may be imported freely.

Within the EU, most protective customs duties have been abolished. For goods imported from non-EU countries, a combined nomenclature (CN) is used, which is based on the harmonized commodity description and coding system developed by the Customs Co-operation Council. For duty matters such as preferences, documentation, valuation and origin, harmonized rules apply throughout the EU. For the CN, most duties are levied as a percentage of value, with finished products rates generally ranging from 3% to 20% and semi-finished from 2% to 14%.

Local Standards, Certificates or Registrations

Taxation

Most products sold are subject to a Value-Added Tax (VAT) of 17.5%, with the exception of foodstuffs, books, and children's clothing.

Standards

There are a variety of packaging, labelling, user instruction and safety requirements for giftware being exported to the United Kingdom. Available through the British Standards Institute, these requirements are written in broad terms; however, specific terms are

applicable to a limited number of products, particularly when safety is an important factor, as it is in toys.

Licensing

An increasingly important aspect of the British gift industry is licensing, which is the permission to use a well known character, name or image. Products include souvenirs, gifts for children, computer games, and television program characters. Lifestyle branding is also frequently used, as many British giftware producers produce "designer" items focussed on celebrities in sports and the arts.

Guarantee of Quality and Hallmarking for Jewellery

All imported gold, silver and platinum jewellery must be individually tested at one of the four Assay Offices - located in London, Birmingham, Sheffield and Edinburgh - in order to guarantee the fineness of metals, thereby safeguarding jewellery consumers. After the testing, a series of marks are made to the metal to show who produced the piece, which Assay Office marked it, the year it was marked, and the fineness of the metal.

New Packaging Laws

Effective in January 2000, public companies with turnovers in excess of 2 million pounds. In the packaging products sector are legally obligated to ensure that a proportion of their packaging waste is either recycled or recovered. Under the regulations, which previously applied to companies with turnovers in excess of 5 million pounds companies must register either under a compliance scheme or with the Environment Agency. Such registration is designed to ensure that compliance measures that attempt to lessen environmental impacts of packaging products are met. The code, entitled, "Responsible Packaging - Code of Practice," is available on the Industry Council for Packaging and the Environment (INCPEN) Web site, located at <http://www.incpen.org>.

Toy Safety Regulations

The 1995 Toys (Safety) Regulations contain general "essential safety requirements" and one specific statement - all toys must be safe. The European Toy Safety Standard (EN71) can be used as a base standard for helping companies to meet toy safety regulations, although compliance does not constitute meeting the specific 1995 standards.

Intellectual Property Legislation

Intellectual property laws are complex in the United Kingdom. First, under "Design Rights," an article's shape, both internal and external, has automatic protection when an

original drawing or prototype is made illustrating the design. Design rights apply for a 10-year period from the time of first marketing a product, or for a 15-year period from when a product was made, whichever is the shorter time-frame. Second, copyright applies to designs (i.e., shapes and/or surface patterns) of manufactured articles if they are reproductions of original artistic works, including paintings, drawings, engravings, etchings, photographs, sculptures, and works of artistic craftsmanship. Protection is automatic and lasts for 25 years. In terms of both design right and copyright, the creator of a design owns the right, unless he/she created the design in the normal course of employment. Third, registered designs, granted by the Design Registry of the Patent Office, can be obtained for novel shapes and/or patterns applied to manufactured articles.

Export Credit Risks, Restrictions on Letters of Credit or Currency Controls

On average, payment terms are 60 days. Terms can be arranged in a number of ways, from bank drafts, usually for smaller orders, to letters of credit, usually for larger volumes.

PROMOTIONAL EVENTS

Event / Description	Organizer
<p>The Spring Fair Birmingham (formerly The International Spring Fair) February 6-10, 2000 (Annual) Birmingham, U.K. The largest annual trade fair in the U.K. and the second-largest giftware exhibition in the world. Features tabletops, housewares, gifts, festive items, greetings, design accents and jewellery.</p>	<p>Trade Promotion Services Exhibition House Warren House London, U.K. SE18 6BW Tel: (44-01) 81-855-9201 Fax: (44-01) 81-317-4438</p>
<p>Torquay Fair January 2000 (Annual) Torquay, U.K. United Kingdom's first major gift fair of 2000. Provides a showcase for some 500+ companies to display their existing ranges and launch new products to more than 6000 trade buyers.</p>	<p>Hale Events Ltd. Premier House, Old Church Rd, Axbridge Somerset, U.K. BS26 2BQ . Tel: (44-01) 934-733-433 Fax: (44-01) 934-0733-233. E-mail: mail@hale-events.ltd.uk</p>
<p>The Autumn Fair Birmingham September 3-6, 2000 (Annual) Birmingham, U.K. Hosts around 3000 exhibitors, across nine halls in colour-coded sections, including china, glass and tabletop, design and innovation, art and framing, greetings and gift stationery, jewellery, leathersgoods and accessories, and general and volume giftware.</p>	<p>Trade Promotion Services Exhibition House Warren House London, U.K. SE18 6BW Tel: (44-01) 81-855-9201 Fax: (44-01) 81-317-4438</p>
<p>International Garden & Leisure Exhibition (GLEE) September 2000 (Annual) Hosts approximately 1000 companies representing the top names in the garden and leisure industry</p>	<p>The National Exhibition Centre (NEC) P.O. Box 3348 Birmingham, U.K. B40 1NS Tel: (44-08) 39-333-555 Fax: (44-03) 36-406-061 E-mail: groups@necgroup.co.uk Internet: http://www.necgroup.co.uk/</p>

Event / Description	Organizer
Housewares International September 2000 (Annual) Alongside the Autumn Fair Birmingham, the Show attracts over 14 000 visitors and 150 exhibiting companies.	The NEC P.O. Box 3348 Birmingham, U.K. B40 1NS Tel: (44-08) 39-333-555 Fax: (44-03)36-406-061 E-mail: groups@necgroup.co.uk Internet: http://www.necgroup.co.uk/
Home & Gift July 2000 (Annual) Harrogate, Yorkshire, U.K. Showcase for the launch of thousands of new products in giftware and home accessories.	P&O Events Limited Earl's Court Exhibition Centre Warwick Rd London, U.K. SW5 9TA Tel: (44-01) 71-370-8359 Fax: (44-01) 71-370-8235
Top Drawer May and September 2000 (Semi-annual) Earl's Court, London, U.K. Britain's leading design-led personal gifts and home accessories show. Products include general giftware, toys, china, ceramics, jewellery, frames, pictures, garden products, gourmet food and drinks.	P&O Events Limited Earl's Court Exhibition Centre Warwick Rd London, U.K. SW5 9TA Tel: (44-01) 71-370-8359 Fax: (44-01) 71-370-8235
British Craft Trade Fairs May 2000 (Harrogate) September 2000 (London) (Semi-annual) A launch pad for over 300 young craft-based companies entering the giftware and jewellery industries.	Marathon Events Management Limited The All England Jumping Course London Rd Hickstead, West Sussex, U.K. RH17 5NX Tel: (44-01) 273-833-884 Fax: (44-01) 273-835-556
Chelsea Crafts Fair October 2000 (Annual; runs for a two week period) London, U.K. Europe's leading fair for design-led contemporary crafts in the areas of art, design, fashion, interiors, furniture and jewellery.	The Craft Council 44a Pentonville Rd Islington London, U.K. N1 9BY Tel: (44-01) 71-278-7700 Fax: (44-01) 71-837-6891 Internet: http://www.craftscouncil.org.uk
Goldsmiths' Fair September/October 2000 (Annual) London, U.K. Displays fine quality gold and silver wares, and is open to both retail trade and the public.	The Worshipful Company of Goldsmiths Goldsmiths' Hall Foster Lane London, U.K. EC2V 6BN Tel: (44-01) 71-606-7010 Fax: (44-01) 71-606-1511

Event / Description	Organizer
National Accessory & Travelgoods Fair July 2000 National Motorcycle Museum West Midlands, U.K.	M&S Management Services 5 Greenhythe Rd Heald Green, Cheadle Cheshire, U.K. SK8 3NS Tel and Fax: (44-01) 61-437-1943
Viva - The International Accessory Exhibition October 2000 (Annual) Olympia 2, London Attracting exhibitors from all over Europe, this show features products such as costume jewellery, clocks, watches, gloves, scarves and leathersgoods.	Hale Events Ltd. Premier House, Old Church Rd, Axbridge Somerset, U.K. BS26 2BQ . Tel: (44-01) 934-733-433 Fax: (44-01) 934-733-233 E-mail: mail@hale-events.ltd.uk
The West Country Gift Fair August 2000 (Annual) Attracts approximately 500 exhibitors and over 6000 visitors, offering retailers an exciting range of new products each year.	Organizer Unknown

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Canadian High Commission

MacDonald House
1 Grosvenor Square
London, U.K. W1X 0AB
Tel: (44-01) 71-258-6654
Fax: (44-01) 71-258-6384
Contact: Patrick Stratton, Commercial Officer
E-mail: patrick.stratton@dfait-maeci.gc.ca

Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)

Market Support Division (TCM)
125 Sussex Dr.
Ottawa, ON K1A 0G2
Tel: (613) 996-1758
Fax: (613) 944-0050
Contact: Sherrill Owen, Sectoral Officer
E-mail: sherrill.owen@dfait-maeci.gc.ca

Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)

Northern European Division (REN)
125 Sussex Dr.
Ottawa, ON K1A 0G2
Tel: (613) 992-7001
Fax: (613) 995-6319
Contact: Joanne Hamilton
E-mail: joanne.hamilton@dfait-maeci.gc.ca

Business Development Bank of Canada

280 Albert St., Suite 300
Ottawa, ON K1P 5G8
Tel: 1-888-463-6232
Fax: (613) 995-9045

Industry Canada

Consumer Products Industries Branch
Ontario Regional Office
Yonge-Richmond Centre
151 Yonge St., 4th Floor
Toronto, ON M5C 2W7
Tel: (416) 973-5075
Fax: (416) 973-5131

Aboriginal Business Canada

Tel: (416) 973-2212
Fax: (416) 973-2255

Canadian Commercial Corporation

50 O'Connor St., Suite 1100
Ottawa, ON K1A 0S6
Tel: (800) 748-8191
Fax: (613) 995-2121

Export Development Corporation

151 O'Connor St.
Ottawa, ON K2P 2L8
Tel: (613) 598-2500
Fax: (613) 598-6697

Canadian Giftware and Craft Industry Associations

New Brunswick Craft Council

P.O. Box 1231
181 Westmorland St.
Fredericton, NB E3B 5C8
Tel: (506) 450-8989
Fax: (902) 457-6010
Executive Director: Kate Rogers

Newfoundland & Labrador Crafts Development Association

59 Duckworth St.
St. John's, NF A1C 1E6
Tel: (709) 753-2749
Fax: (709) 753-2766
Executive Director: Anne Manuel

Nova Scotia's Designer Crafts Council

901-1809 Barrington St.

Halifax, NS B3J 3K8

Tel: (902) 423-3837

Fax: (902) 422-0881

Executive Director: Susan Hanrahan

Prince Edward Island Crafts Council

156 Richmond St.

Charlottetown, PEI C1A 1H9

Tel: (902) 892-5152

Fax: (902) 628-8740

Contact: Irene Renaud

Conseil des métiers d'art du Québec

Marché Bonsecours

350, rue Saint-Paul Est, Bureau 400

Montréal, QC H2Y 1H2

Tel: (514) 861-2787

Fax: (514) 861-9191

Executive Director: Yvan Gauthier

Ontario Crafts Council

Designers' Walk

170 Bedford Rd, Suite # 300

Toronto, ON M5R 2K9

Tel: (416) 925-4222

Fax: (416) 925-4223

Executive Director: Rosalyn Morrison

Prison Arts Foundation

111 Darling St.

Brantford, ON N3T 2K8

Tel: (519) 752-7405

Fax: (519) 752-7367

Contact: Michelle Hill

Alberta Craft Council

10106-124th St.

Edmonton, AB T5N 1P6

Tel: (403) 488-6611

Fax: (403) 488-8855

E-mail: acc@compusmart.ab.ca

Executive Director: Tom McFall

Nova Scotia's Centre for Craft & Design

Nova Scotia Department of Tourism and Culture

P.O. Box 578, 1683 Barrington St.

Halifax, NS B3J 2S9

Tel: (902) 424-4062

Fax: (902) 424-0670

E-mail: craft-design@EDnet.ns.ca

FUSION - Ontario Clay and Glass Association

Gardener's Cottage

225 Confederation Dr.

Scarborough, ON M1G 1B2

Tel: (416) 438-8946

Fax: (416) 438-0192

E-mail: 2fusion@interlog.com

President: Anna Dart

Metal Arts Guild

P.O. Box 241, Station C

Toronto, ON M6J 3P4

Tel: (416) 532-0392

The Craft Studio

Harbourfront Centre

235 Queens Quay W.

Toronto, ON M5J 2G8

Tel: (416) 973-4928 or (416) 973-3000

Fax: (416) 973-4933

E-mail: info@harbourfront.on.ca

Contact: Jean Johnson

Crafts Association of British Columbia

1386 Cartwright St.

Vancouver, BC V6H 3R8

Tel: (604) 687-6511

Fax: (604) 687-6711

E-mail: cabc@bc.sympatico.ca

Executive Director: Cherryl Masters

Saskatchewan Crafts Council
813 Broadway Ave.
Saskatoon, SK S7N 1B5
Tel: (306) 653-3616
Fax: (306) 244-2711
Executive Assistant: Terry Unser

Canadian Association of Specialty Foods
21 Belvia Rd
Etobicoke, ON M8W 3R2
Tel: (416) 255-7071
Fax: (416) 253-6571
Executive Director: L. Longo

**Canadian Bookbinders' & Book Artists Guild
(CBBAG)**
Suite 309, 176 John St.
Toronto, ON M5T 1X5
Tel: (416) 581-1071
Fax: (905) 851-6029
President: Allan Horne

Canadian Crafts Council
345 Lakeshore Rd W.
Oakville, ON L6K 1G3
Tel: (905) 845-5357
Fax: (905) 845-2210
President: Jan Waldorf

Canadian Jewellers Association
27 Queen St. E., Suite 600
Toronto, ON M5C 2M6
Tel: (416) 368-7616
Fax: (416) 368-1986
E-mail: cja@canadianjewellers.com
Associate General Manager: Myra McKeen

Canadian Ceramic Society
#310, 2175 Sheppard Ave. E.
North York, ON M2J 1W8
Tel: (416) 491-2886
Fax: (416) 491-1670
Administrator: Diane Gaunt

Canadian Conference of the Arts
804 - 130 Albert St.
Ottawa, ON K1P 5G4
Tel: (613) 238-3561
Fax: (613) 238-4849
E-mail: cca@mail.culturenet.ca
National Director: Megan Williams

**Canadian Cosmetic, Toiletry & Fragrance
Association**
420 Britannia Rd E., Suite 102
Mississauga, ON L4Z 3L5
Tel: (905) 890-5161
Fax: (905) 890-2607
Contact: C. Carter

Canadian Gifts & Tableware Association
265 Yorkland Blvd, Suite 301
North York, ON M2J 1S5
Tel: (800) 750-1967
Fax: (416) 497-3448
Contact: Deborah Dugan

Canadian Toy Association
P.O. Box 294, 10435 Islington Ave.
Kleinburg, ON L0J 1C0
Tel: (905) 893-1689
Fax: (905) 893-2392
Contact: Sheila Edmondson, General Manager

British Government

British High Commission
80 Elgin St.
Ottawa, ON K1P 5K7
Tel: (613) 237-1530
Fax: (613) 237-7980

British Consulate - General
1111 Melville St., Suite 800
Vancouver, BC V6E 3V6
Tel: (604) 683 4421
Fax: (604) 681 0693

British Consulate - General
1000 de la Gauchetière W, Suite 4200
Montréal, QC H3B 4W5
Tel: (514) 866-5863
Fax: (514) 866-0202

British Overseas Trade Board
Department of Trade & Industry
Kingsgate House
66-74 Victoria St.
London, U.K. SW1E 6SN
Tel: (44-01) 71-215-5000

Central Office of Information
Hercules Rd
London, U.K. SE1 7DU
Tel: (44-01) 71-928-2345

Central Statistical Office
Great George St.
London, U.K. SW1P 3AA
Tel: (44-01) 71-270-3000

Department of Trade and Industry
151 Buckingham Palace Rd
London, U.K. SW1W 9SS
Tel: (44-01) 71-215-4168
Fax: (44-01) 71-215-1579
Contact: Andrew Adams, Consumer Goods Team

Consumer Affairs Division
Department of Trade and Industry
10-18 Victoria St.
London, U.K. SW1H 0NN
Tel: (44-01) 71-215-3258

Her Majesty's Board of Customs and Excise
Department of Trade and Industry
(Customs and Rules/Regulations for the U.K.)
Tel: (44-01) 71-620-1313
Fax: (44-01) 71-865-4944

Invest in Britain Bureau
Department of Trade and Industry
London House
19 Old Court Place
London, U.K. W8 4PF
Tel: (44-01) 71-215-2501
Fax: (44-01) 71-215-8451

Patent and Trademarks Office
Hazlitt House
45 Southampton Buildings
London, U.K. WC2A 1AR
Tel: (44-01) 71-438-4726

HM Customs and Excise Tariff and Statistical Office
Alexander House 21
Victoria Ave.
Southend on Sea, U.K.
Tel: (44-01) 1702-367-485
Fax: (44-01) 1702-366-596
E-mail: statistics.tso@hmce.gov.uk

British Organizations and Associations

Bank of England

Treadneedle St.
London, U.K. EC2V 8DQ
Tel: (44-01) 71-601-4444

Advertising Association

Abford House
15 Wilton Rd
London, U.K. SW1V 1NJ
Tel: (44-01) 71-828-2771

Advertising Standards Authority

Brook House
2-16 Torrington Place
London, U.K. WC1E 7HN
Tel: (44-01) 71-580-5555

Alliance of Independent Retailers

Tobbaco Dock
50 Porters Walk
London, U.K. E1 9SF
Tel: (44-01) 71-702-9681

Art Workers Guild

6 Queens Square
London, U.K. NC1N 3AR
Tel: (44-01) 71-837-3474

British Toy & Hobby Association

80 Camberwell Rd
London, U.K. SE5 0EG
Tel: (44-01) 71-701-7271

British Toy Importers & Distributors Association

Somers, Mounts Hill
Benenden, U.K. TN17 4 ET
Tel: (44-01) 580-240-819

Association of Trading Standards Officers

EH & Trading Standards Dept
Bexley Civic Offices
Broadway
Bexley Heath, U.K. DA6 7LB

British Agents Register Bar (Agents Register) Ltd

24 Mount Parade
Harrogate
North Yorks, U.K. HG1 1BP
Tel: (44-01) 423-560-608/09

British Promotional Merchandise Association

Suite 12, 4th Floor, Parkway House
Sheen Lane
London, U.K. SW14 8LS
Tel: (44-01) 81-878-0825

British Retailers Association

Bedford House
69-79 Fulham High St.
London, U.K. SW6 3JW
Tel: (44-01) 71-371-5185

British Shops & Stores Association

Middleton House
Main Road
Middleton Cheney
Banbury Oxon, U.K.
Tel: (44-01) 295-712-277

Chartered Institute of Marketing

Moor Hall
Cookham
Maidenhead, U.K. SL6 9QH
Tel: (44-01) 628-524-922

Design Industries Association

17 Lawn Cresc.
Kew Gardens
Key
Surrey, U.K. TW9 3NR
Tel: (44-01) 81-940-4925

Fine Art Trade Guild

16 - 18 Empress Place
London, U.K. SW6 1TT
Tel: (44-01) 71-381-6616
Fax: (44-01) 71-381-2596
Contact: Christrose Sumner

Greetings Card Association

41 Links Dr.
Elstree
Herts, U.K. WD6 3PP
Tel/Fax: (44-01) 81-236-0024
Contact: Ray Coussins

Guild of Master Craftsmen

166 High St.
Lewes, U.K. BN7 1XU
Tel: (44-01) 273-478-449

British Luggage and Leathergoods Association

Federation House
10 Vyse St.
Birmingham, U.K. B18 6LT
Tel: (44-01) 21-236-2657
Fax: (44-01) 21-236-3921
Contact: Lynn Snead, Secretary

Crafts Council - Great Britain

44a Pentonville Rd
Islington
London, U.K. N1 9BY
Tel: (44-01) 71-278-7700
Fax (44-01) 71-837-6891

British Cookware Manufacturers Association

Heath St.
Tamworth
Staffs, U.K. B79 7JH
Tel: (44-01) 827-52337
Fax: (44-01) 827-310827
Contact: Mr I. Byron

British Hardware & Housewares Manufacturers' Association

Brooke House 4 The Lakes
Bedford Rd
Northampton
Northants, U.K. NN4 0YD
Tel: (44-01) 604-622-023
Fax: (44-01) 604-631-252
Contact: Adrian Dick, Commercial Director

Cookshop and Housewares Association

225 Bristol Rd
Edgbaston
Birmingham, West Midlands, U.K. B5 7UB
Tel: (44-01) 21-446-6688
Fax: (44-01) 21-446-5215
Contact: Jackie Smythe

British Ceramic Confederation

Federation House
Station Road
Stoke on Trent
Staffs, U.K. ST4 2SA
Tel: (44-01) 782-744-631
Fax: (44-01) 782-744-102
Contact: Mr. C. P. Hall, Commercial & Public Affairs

**British Jewellery & Giftware Federation
(BJGF)**

Federation House

10 Vyse St.

Birmingham, U.K. B18 6LT

Tel: (44-01) 21-236-2657

Fax: (44-01) 21-236-3921

E-mail: help@giftware.org.uk

Internet: <http://www.giftware.org.uk>

Contact: Julian Henwood

Comprises the following associations:

1) British Jewellers' Association

Tel: (44-01) 21-237-1111

Contact: Roger Price

2) Art Metalware Manufacturer's Association

Tel: (44-01) 21-237-1103

Contact: Isabel Welch

3) The Giftware Association

Tel: (44-01) 21-237-1103

Fax: (44-01) 21-237-1106

E-mail: enquires@giftware.org.uk

Contact: Isabel Welsh

4) Metal Finishing Association

Tel: (44-01) 21-237-1121

Contact: John Bennett

British Cutlery & Silverware Association

Light Trades House

3 Melbourne Ave.

Sheffield, U.K. S10 2J J

Tel: (44-01) 44-266-3084

Fax: (44-01) 44-267-0901

Gemmological Association & Gem Testing

Laboratory of Great Britain

27 Greville St. [GRENVILLE?]

Saffron Hill Entrance

Hatton Garden

London, U.K. EC1N 8SU

Tel: (44-01) 71-404-3334

Fax: (44-01) 71-404-8843

E-mail: gagtl@brinternet.com

Internet: <http://www.gagtl.ac.uk/gagtl>

National Association of Goldsmiths

78A Luke St.

London, U.K. EC2A 4XG

Tel: (44-01) 71-613-4445

Fax: (44-01) 71-613-4450

E-mail: nag@easynet.co.uk

Worshipful Company of Goldsmiths

Goldsmiths' Hall

Foster Lane

London, U.K. EC2V 6BN

Tel: (44-01) 71-606-7010

Fax: (44-01) 71-606-1511

Industry Council for Packaging and the Environment

Tenterden House

3 Tenterden St.

London, U.K. W1R 9AH

Tel: (44-01) 71-409-0161

E-mail: info@incpen.org

Internet: <http://www.incpen.org>

BIBLIOGRAPHY

Print

Business Wire. "The Boyds Collection Announces Creation of United Kingdom Sales Subsidiary; New Operation Instrumental in Boyd's European Growth Initiatives," August 11, 1998.

Daily Telegraph. "Britain Loses Fight with EU over VAT," July 3, 1999.

Datamonitor. *U.K. Housewares: Housewares Market Categories*, 1998.

DataStar. *Radiant Imports/Exports Report*, September 15, 1999.

Department of Foreign Affairs and International Trade (Northern European Division). *Fact Sheet: United Kingdom*, 1999.

Foreign & Commonwealth Office. *Britain's Gifts are, Jewellery and Leathergoods Industries*, October 1998.

The Guardian. "How the British Lost the Game: Britons Might be Masters of Gamesmanship - But the Export of Bright Ideas Has Led to Some Very Small Returns," May 27, 1999.

The Independent. "Royal Doulton Wields the Jobs Axe," December 11, 1998.

Investors Chronicle. "Smaller Company Results: Portmeirion Warns," August 21, 1998.

National Post. "Web Commerce Promises to Take the Pain Out of Wedding Gift Shopping," July 16, 1999.

National Post. "Scanners Bring Wedding Gift Bliss a Bit Closer," May 17, 1999.

Reuters English News Service. "U.K.: Focus-U.S. Remains the Jewel in Signet's Crown," September 8, 1999.

Sunday Times - London. "Sparkling U.S. Sales May Restore Signet Dividend," March 28, 1999.

The Times of London. "Abbeycrest Shines Again," May 8, 1998.

The U.K. Department of Trade and Industry. *Selected Monthly Indicators*, 1999.

World Reporter. "eToys to Launch Online Sales in Britain," August 31, 1999.

Electronic

Department of Foreign Affairs and International Trade. *Canada's Action Plan for the United Kingdom: Consumer Products*, May 1999, downloaded from <http://www.infoexport.ic.gc.ca>, September 9, 1999.

Department of Foreign Affairs and International Trade. *Canada-U.K. Commercial Relations: Overview*, downloaded from <http://www.infoexport.ic.gc.ca>, September 9, 1999.

Department of Foreign Affairs and International Trade. *Commonalities: What Brits and Canadians Share*, downloaded from <http://www.infoexport.ic.gc.ca>, September 9, 1999.

Department of Foreign Affairs and International Trade. *Country Profile: United Kingdom*, downloaded from <http://www.infoexport.gc.ca>, September 9, 1999.

The Giftware Association. *Gifting Crafty*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *IP Code sheds Light on Packaging Regulations*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *Intellectual Property Legislation*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *Laying with Fire*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *Toy Safety Regulations Explained*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *Trade Fair News*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *Trading Standards?*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *Waste Not, Want Not - Gift Takes the Lead on Packaging Laws*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

The Giftware Association. *What's Worth Copying is Worth Protecting*, downloaded from <http://www.giftware.org.uk>, September 8, 1999.

Industry Canada. *Canada's International Business Strategy (CIBS 1998-99): Gifts and Crafts*, November 6, 1998, downloaded from <http://www.strategis.ic.gc.ca>, September 9, 1999.

Key Note. *Key Note Market Report Gifts*, downloaded from <http://www.datastarweb.com>, September 23, 1999.

Office for National Statistics. *Review of some of the articles in the August edition of Economic Trends*, downloaded from <http://www.ons.gov.uk>, September 7, 1999.

Trade New Zealand. *Country Profiles: United Kingdom*, downloaded from <http://www.tradenz.govt.nz>, September 8, 1999.

Trade Promotion Services. *Art and Framing Market Trends*, downloaded from <http://www.gift-gardenmart.com>, September 9, 1999.

Trade Promotion Services. *China Market Trends*, downloaded from <http://www.gift-gardenmart.com>, September 9, 1999.

Trade Promotion Services. *Gifts are Market Trends*, downloaded from <http://www.gift-gardenmart.com>, September 9, 1999.

Trade Promotion Services. *Houseware Market Trends*, downloaded from <http://www.gift-gardenmart.com>, September 9, 1999.

Trade Promotion Services. *Jewellery Market Trends*, downloaded from <http://www.gift-gardenmart.com>, September 9, 1999.

Trade Promotion Services. *Luggage Market Trends*, downloaded from <http://www.gift-gardenmart.com>, September 9, 1999.

Trade Promotion Services. *Stationery Market Trends*, downloaded from <http://www.gift-gardenmart.com>, September 9, 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *Are You Considering a European Expansion?*, downloaded from <http://www.dti.gov.uk>, September 8, 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *How Does it Stand in the United Kingdom?*, downloaded from <http://www.dti.gov.uk>, September 8, 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *What About Exporting from a U.K. Base?*, downloaded from <http://www.dti.gov.uk>, September 8, 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *Will the U.K. Economy Provide the Right Conditions for our Business?*, downloaded from <http://www.dti.gov.uk>, September 8, 1999.

United Kingdom World Factbook, downloaded from <http://www.tradeport.org>, September 8, 1999.

OTHER REFERENCE MATERIAL

Exporting for Competitiveness. (ISBN: 0-662-20096-9). (The Canadian Embassy in London highly recommends this publication to assist companies in developing export plans. Copies can be obtained through local International Trade Centre offices or Industry Canada's Entrepreneurship and Small Business Office.)

Trade Journals

Gifts International (General giftware publication/monthly)
131-135 Temple
Chambers Temple Ave
London, U.K. EC4Y 0BP
Tel: (44-01) 71-583-3030
Fax: (44-01) 71-583-4068
Contact: Kate Gould, Editor

Gifts Today (General giftware/monthly)
Unit 1
Queen Mary's Ave.
Watford Herts
Tel: (44-01) 923-250-909
Fax: (44-01) 923-250-995
Contact: Alan Monahan, Editor

Progressive Gifts (Monthly devoted to general giftware)
Max Publishing
41 North Rd
London, U.K. N7 9DP
Tel: (44-01) 71-700-6711
Fax: (44-01) 71-609-4222
Contact: Carolyn Stevens, Editor

Retail Jeweller (Bi-monthly newspaper format for jewellery/watch/silverware industry)
EMAP Response Publishing
67 Clarksenwell Rd
London, U.K. EC1R 5BH
Tel: (44-01) 71-404-2763
Fax: (44-01) 71-404-2764
Contact: Jacqui Boddington, Editor

Tableware International (Tableware products/monthly)

1 Queensway House
2 Queensway
Redhill
Surrey, U.K. RH1 1Q S
Tel: (44-01) 737-768-611
Fax: (44-01) 737-761-989
Contact: Eric Ickinger, Editor

Gift Buyer International (General Giftware publication/monthly)

Victoria House
London, U.K. WC1B 4EW
Tel: (44-01) 71-242-4995
Fax: (44-01) 71-242-4996
Contact: Josephine Hawkins, Editor

Gift Buyers Magazine

TPS Limited
Exhibition House
Warren Lane
Woolwich, U.K.
Tel: (44-01) 81-855-9201
Fax: (44-01) 81-316-5719
Contact: Sarah Orton, Editor

Greetings and Gift Stationer (Greeting card and gift stationery publication)

Trade Media Ltd,
Brookmead House
8 Thorney Leys Business Park
Witney, U.K. OX8 7GE
Tel: (44-01) 993-775-545
Fax: (44-01) 993-778-884

Shoe and Leather News (monthly)

EMAP Maclaren
19 Scarbrook Rd
Croydon
Surrey, U.K. CR9 1Q H
Tel: (44-01) 81-688-7788
Fax: (44-01) 81-688-8375
Contact: Joshua Sims, Editor

Incentive Today

Blenheim Group
630 Chiswick High Rd
London, U.K. W4 5BG
Tel: (44-01) 81-742-2828
Fax: (44-01) 81-995-4263
Contact: Charles Ford, Editor

Progressive Greetings (Monthly devoted to greeting cards)

Max Publishing
41 North Rd
London, U.K. N7 9DP
Tel: (44-01) 71-700-6711
Fax: (44-01) 71-700-7111
Contact: Jacqueline Brown, Editor

Greetings (Greeting cards and stationery products/monthly)

Unit 1
1 Queen Mary's Ave.
Watford Herts, U.K.
Tel: (44-01) 923-250-909
Fax: (44-01) 923-250-995
Contact: Nicholas Eyrley

Fashion Extras (monthly)

177A High St.
Tonbridge
Kent, U.K. TN9 1BX
Tel: (44-01) 732-362-445
Fax: (44-01) 732-362-447
Contact: Bridgit Gill, Editor

Useful Internet Sites

Alberta Crafts Council: <http://www.albertacraft.ab.ca/index1.htm>

Best of British Mail-Order (Gifts, Toys): http://www.britishmailorder.com/gifts_toys.html

British Association of Toy Retailers: <http://www.batr.co.uk/>

British Crafts Council: <http://www.craftscouncil.org.uk/home.htm>

British High Commission in Ottawa: <http://www.bis-canada.org/>

British Jewellers Association: <http://www.bja.org.uk>

British Luggage & Leathergoods Association: <http://www.blla.org.uk>

British Toy and Hobby Association: <http://www.btha.co.uk/index.html>

British Toy Associations: <http://www.toy.co.uk/associations/>

Canadian Council for the Arts: <http://www.canadacouncil.ca/ccintro.htm>

Canadian Gift and Tableware Association: <http://www.cgta.org/>

Canadian Jewellers Association: <http://cja.polygon.net/>

Central Office of Information (Britain): http://www.coi.gov.uk/nosh_random_index.html

Department of Agriculture and Fisheries (MAFF- U.K.): <http://www.maff.gov.uk>

Department of Foreign Affairs and International Trade (Canada): <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Department of Trade and Industry (DTI - U.K.): <http://www.dti.gov.uk>

Development Business Team: <http://www.dti.gov.uk/ots/dbt>

Electronic Guide to Jewellery & Giftware Trade Associations in the U.K.:
<http://www.teg.co.uk/tradeass.htm>

EUROSTAT: <http://europa.eu.int/en/comm/eurostat/serve/home.htm>

Export Explorer: <http://www.dti.gov.uk/ots/explorer>

Export Publications: <http://www.dti.gov.uk/ots/publications>

ExportSource: <http://www.exportsource.gc.ca>

Foreign and Commonwealth Office (Britain): <http://www.fco.gov.uk>

Gifts and Tablewares (Magazine): <http://www.southam.com/Magazines/retail.html>

Giftware Association of Great Britain: <http://www.giftware.org.uk/html/>

Giftware in the U.K.: <http://www.gift-gardenmart.com/giftware.htm>

Industry Canada (Strategis): <http://www.strategis.ic.gc.ca>

InfoExport: <http://www.infoexport.gc.ca>

Office for National Statistics: <http://www.ons.gov.uk/data1.htm>

Ontario Arts Council: <http://www.arts.on.ca/english2/enghome.htm>

Overseas Tradefairs & Seminars Database: <http://www.dti.gov.uk/ots/tfairstatabase>

Trade Association Sites in the U.K.:

<http://www.brainstorm.co.uk/TANC/Bookmarks/Associations.html>

Trade Fair Calender - Consumer Goods: http://www.miesys.com/Service/fairs/GM_fairs.htm

Trade Fair & Exhibitions U.K.: <http://www.exhibitions.co.uk/>

TradeUK: <http://www.tradeuk.com>

Travel Information: http://www.excite.com/travel/countries/united_kingdom/

U.K.-Canada Trade: <http://www.uk-canada-trade.org/>

U.K. National Statistics Online: <http://www.statistics.gov.uk/statbase/mainmenu.asp>

U.K. Tariff and Statistical Office: <http://www.hmce.gov.uk/bus/tso/links.htm>

READER EVALUATION

Please help the Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- ☐ InfoCentre FaxLink system
☐ InfoCentre help line
☐ Local government office

☐ Government Internet site

☐ Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Complete	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Well organized	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Well written	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ideal length	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

☐ Print

☐ Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

☐ Seek an agent/distributor

☐ Contact Canadian trade office abroad

☐ Visit the market

☐ Participate in a trade show abroad

☐ Do more research

☐ Nothing

☐ Other: _____

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

☐ Processor/manufacturer

☐ Government

☐ Trading house

☐ Student/academia

☐ Export service provider

☐ Consultant

☐ Industry/trade association

☐ Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

☐ Less than \$10 million

☐ \$10 million to \$50 million

☐ More than \$50 million

☐ Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Le marché des articles cadeaux au Royaume-Uni

janvier 2000

*(Also available in English under the title,
The Giftware Market in the United Kingdom)*

Préparé par
le Centre des études de marché
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n° 38260)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : mrc@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché produit à l'intention des exportateurs canadiens un grand nombre de rapports par région et par secteur. Ces rapports sont disponibles sur :

- le FaxLink national (613-944-4500);
- le site internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>).

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport à l'aide de sources d'information primaires et secondaires. Il ne saurait garantir l'exactitude des renseignements que renferme ce document et n'accorde pas forcément sa caution aux entités dont le nom y figure. Il appartient aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des données présentées dans les pages qui suivent.

LE MARCHÉ DES ARTICLES CADEAUX AU ROYAUME-UNI



Équipe Canada inc - Team Canada inc

RÉSUMÉ

Bien qu'il soit difficile de donner des chiffres précis, le marché des articles cadeaux du Royaume-Uni est évalué à 9,5 milliards de dollars¹. Les principales catégories d'articles cadeaux - articles pour la maison, articles de table, bijoux, articles en cuir et jouets et jeux - devraient connaître une hausse de 17,5 % en valeur marchande au cours des prochaines années. Cette croissance est favorisée par une économie saine, qui devrait d'ailleurs connaître un taux de croissance de 2 % pour 1999, et par le raffermissement de la confiance des consommateurs, comme en témoigne l'essor récent des ventes au détail dans tout le pays. Parmi les autres facteurs clés contribuant à la croissance de ce marché, citons la diversification de la gamme des articles cadeaux à l'échelle nationale, mise en évidence par l'accroissement des points de vente au détail de ce type d'objets, et par la vogue que connaissent les produits axés sur le style de vie, tels que les cadeaux pour la maison et les produits à thème comme le jardin et la nature.

En général, les secteurs aux débouchés les plus prometteurs pour les exportateurs canadiens sont les bijoux, les accessoires de mode et les produits en cuir, les articles de table, les articles pour la maison, l'art et l'encadrement, les articles de papeterie ainsi que les jouets et les jeux. S'il est vrai que l'industrie des articles cadeaux du Royaume-Uni puise ses racines dans la conception et la fabrication de produits de haute qualité, la concurrence s'est intensifiée dans l'industrie à la suite de l'importation d'articles de grande qualité et à des prix plus concurrentiels et de la demande des consommateurs pour des objets d'usage plus courant, dans les secteurs des articles pour la maison et des articles de table en particulier.

Le Canada pourrait faire meilleure figure au chapitre des exportations d'articles cadeaux au Royaume-Uni. Dans les secteurs des objets d'ornementation en porcelaine et en plastique, des statuettes et autres articles en bois ainsi que des articles de table assortis, le Canada ne se classe pas parmi les dix principaux exportateurs. Ce ne sont pourtant pas les compétences qui manquent. Le Canada compte un bon nombre de producteurs d'articles cadeaux et d'articles d'artisanat qui sont prêts à exporter. Afin d'accroître leur part de ce marché, les exportateurs canadiens devraient utiliser des méthodes plus énergiques de commercialisation des articles cadeaux. Les exportateurs canadiens constateront que le Royaume-Uni représente un marché prometteur pour les affaires.

¹Tous les chiffres sont en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	iii
APERÇU DU MARCHÉ	1
Facteurs déterminant pour la croissance à venir	4
Débouchés	7
CONCURRENCE	8
Compétences locales	8
Concurrence internationale	11
Position du Canada	14
Avantage concurrentiel attribuable aux politiques et aux initiatives du gouvernement du Canada	15
CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ	17
LOGISTIQUE DU MARCHÉ	17
Circuits de distribution	17
Ventes directes	18
Partenariats et coentreprises	18
Facteurs à considérer pour accéder au marché	19
Pratiques commerciales proposées	19
Règlements en matière d'importation	19
Normes, certificats et enregistrements locaux nécessaires	20
Risques associés au crédit à l'exportation, restrictions sur les lettres de crédit et contrôle des devises	22
ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES	23
PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN	26
BIBLIOGRAPHIE	33
AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE	35
Sites Internet utiles	37

LE MARCHÉ DES ARTICLES CADEAUX AU ROYAUME-UNI



Équipe Canada inc. • Team Canada Inc

APERÇU DU MARCHÉ

Pour le Royaume-Uni, 1999 marque la septième année consécutive d'une activité économique vigoureuse, le pays connaissant un taux de croissance plus élevé que tout autre grand pays d'Europe. Le secteur des biens de consommation, en particulier, a enregistré une croissance importante. De plus, l'Organisation de coopération et de développements économiques (OCDE) prévoit une progression de 1,8 % de l'économie du Royaume-Uni en 1999, tandis que le Fonds monétaire international (FMI) prédit une croissance de 2,1 %.

Selon le ministère britannique des Affaires étrangères et du Commonwealth, l'industrie traditionnelle des articles cadeaux comprend les articles en porcelaine et en céramique, la verrerie, les articles de papeterie, les bougies, les cadres-photos, les objets de collection, les horloges, les tableaux et les gravures, les fleurs artificielles, les nouveautés et les jouets en matière souple. La valeur globale de ce marché, limitée à ces catégories d'articles cadeaux, se chiffre à 18,2 milliards de dollars. Toutefois, au cours des dernières années, la gamme des articles cadeaux vendus au détail au Royaume-Uni s'est élargie et comprend maintenant des articles auparavant classés dans d'autres catégories du commerce de détail, tels que les bijoux (jadis exclusifs aux bijouteries), les cadeaux comestibles (épicerie), les articles de toilette (pharmacies) ainsi que les jouets en matière souple, les jeux et les casse-tête (boutiques de jouets). Une fois également pris en compte les secteurs des bijoux et des articles en cuir (dont la valeur se chiffre respectivement à 8,6 milliards et à 1,8 milliard de dollars), le marché, souvent désigné comme le marché intérieur, atteint quelque 28,6 milliards de dollars.

Il est difficile d'évaluer avec exactitude les ventes au détail d'articles cadeaux, car le pourcentage des ventes de produits destinés à être offerts en cadeau n'est pas facile à déterminer. Cependant, les spécialistes de la recherche commerciale Key Note évaluaient à environ 9,5 milliards de dollars la part du commerce du détail que représentent les articles cadeaux dans les catégories de la verrerie, de la céramique, des bijoux, des jouets et des jeux ainsi que des petits articles en cuir (maroquinerie) en 1998.

Tableau 1. Estimation du total des ventes au détail et des achats de cadeaux selon le produit (en millions de dollars)

	1998	Achats de cadeaux	% du total
Bijouterie/Orfèvrerie	5301	2669	50,3
Verrerie	763	534	70
Céramique	3050	1983	65
Jouets et jeux	4895	4209	86
Maroquinerie	246	61	25
Total	14255	9455	66,3

Source : (Trade Sources) Key Note, *Key Note Market Report* figure, 1999

On prévoit une hausse assez considérable de la valeur du marché des articles cadeaux au Royaume-Uni au cours des prochaines années. À la fin de 1999, le marché en question devrait atteindre une valeur de 9,5 milliards de dollars et croître de 17,5 % entre 1999 et 2003 pour se fixer à 11,2 milliards de dollars.

Articles pour la maison/articles de table

Le Royaume-Uni jouit depuis longtemps d'une tradition d'excellence dans la fabrication de verrerie fine en porcelaine et en cristal et de coutellerie en argent. Pour l'année 1998, les ventes au détail de verrerie ont été estimées à 763 millions de dollars dont 534 millions (70 %) destinées à la vente de cadeaux. Les ventes de produits en céramique se chiffrent, pour leur part, à 3,1 milliards de dollars, dont 2 milliards (65 %) générées par le marché des articles cadeaux. On s'attend à ce que la valeur globale du secteur des articles pour la maison passe de 4,1 milliards de dollars à 4,4 milliards de dollars entre 1999 et 2001. Les prévisions relatives aux divers articles pour la maison qui composent le marché des articles cadeaux sont présentées dans le tableau 2.

Tableau 2. Ventes prévues d'articles pour la maison, selon la catégorie, (en millions de dollars)

	1999	2000	2001
Articles de table en céramique	1499	1559	1646
Verrerie	742	749	757
Batteries de cuisine	677	701	730
Articles de plastique	498	508	520
Coutellerie	309	319	329
Vaisselle allant au four	237	247	259
Articles de bois	118	126	133
Total	4082	4211	4370

Source : Datamonitor, *U.K. Housewares Market Categories*, 1998.

Bijoux

Pour l'année 1998, les ventes au détail de bijoux étaient estimées à 5,2 milliards de dollars, dont la moitié destinées à la vente de cadeaux. Au cours des dernières années, on a assisté à une expansion en portée et en taille du marché des articles cadeaux, hors des catégories traditionnelles. Le secteur est maintenant davantage centré sur l'investissement dans les technologies les plus récentes et les produits dernier cri afin de répondre aux attentes du consommateur. On y retrouve un certain nombre de grandes sociétés de niveau international, beaucoup de petites et moyennes entreprises (PME) et des artisans dont la plupart sont dispersés aux quatre coins du pays.

Accessoires de mode

Les deux principaux sous-secteurs des accessoires de mode sont les accessoires dernier cri et les accessoires tout-aller. Les accessoires dernier cri sont en vente durant une courte période et sont centrés sur les tendances de la saison en matière de teintes et de tissus. Les accessoires tout-aller ont tendance à être plus classiques, à avoir un style qui survit aux modes. Les tendances actuelles sont aux matières faites à la main et aux nouveaux finis synthétiques. On se tourne vers les formes géométriques noires et blanches et vers les combinaisons bicolores de cuir et de matière synthétique, souvent associées à la mode rétro des années 60. Sur le marché du tout-aller, on privilégie les styles créés depuis plus longtemps, tels que les silhouettes en cuir souple, avec des couleurs vives pour le printemps et l'été. Par ailleurs, les ornements tressés et

crochetés sont de plus en plus utilisés pour mettre en valeur les accessoires de style décontracté.

Articles en cuir (maroquinerie)

Le secteur des articles en cuir englobe un large éventail de produits, allant des valises à flaps rigides issues des nouvelles technologies aux plus traditionnels sacs à mains, sans oublier les porte-documents les divers articles de maroquinerie. En 1998, le marché des petits articles de maroquinerie, qui englobe des produits tels que les portefeuilles, les sacs à main, les étuis pour téléphones cellulaires et les agendas, était estimé à 246 millions de dollars, dont 22,5 millions attribuables à l'achat de cadeaux.

Art et encadrement

Dans la grande famille des articles cadeaux, le marché de l'art et de l'encadrement est l'un des secteurs les plus étonnants et les plus créatifs du Royaume-Uni. Le marché s'étend des oeuvres d'art originales et exclusives jusqu'aux tableaux déjà encadrés, en passant par les gravures à édition limitée ou à grand tirage. La décoration des murs est un aspect important du marché, avec des tendances reflétant celles du marché de la décoration intérieure. L'encadrement de documents engendre également un nombre important de ventes.

Publication

Le Royaume-Uni est un chef de file mondial du marché des cartes de vœux en termes de conception et de ventes par habitant. Les marchés de la publication et de la vente au détail sont très compétitifs. La population du Royaume-Uni envoie plus de deux milliards de cartes par année et on évalue ce marché à environ 2 milliards de dollars.

Jouets et jeux

En 1998, le marché des jouets traditionnels britanniques, tels que les peluches, les poupées, les ensembles de construction et les casse-tête, était évalué à 3,9 milliards de dollars. Les jeux vidéo et les autres types de jeux électroniques complétaient les ventes de jouets avec des revenus supplémentaires de 959 millions de dollars. Les cadeaux représentaient 86 % de ce marché, c'est-à-dire 4,2 millions de dollars.

Facteurs déterminant pour la croissance à venir

Prix et ventes au détail sur le marché intérieur

Selon les statistiques économiques officielles du ministère britannique du Commerce mises à jour en août 1999, il y a une reprise évidente de la demande intérieure en ce qui concerne les ventes au détail et un renversement de la tendance de la demande

d'importation au pays qui connaissait un ralentissement ces dernières années. De plus, l'inflation intrinsèque des prix de production continue de baisser. Le tableau 3 fait état de la demande intérieure annuelle en fonction du volume des ventes au détail, en progression depuis 1997.

Tableau 3. Demande intérieure : volume des ventes au détail (1995 = 100)

	1997	1998	1998 T3	1998 T4	1999 T1	1999 T2	1999 avril	1999 mai	1999 juin
Volume des ventes au détail	108,6	111,7	112,3	112,1	113,4	114,3	113,5	114,7	114,7

Source: Department of Trade and Industry, *Selected Monthly Indicators*, 1999.

Tendances du commerce de détail

Produits axés sur le style de vie

Les nouveaux thèmes de la catégorie « produits axés sur le style de vie » du marché britannique des articles cadeaux sont synonymes de croissance, pour les produits fabriqués sur place aussi bien que pour les importations. Ces thèmes comprennent *le confort au foyer, le jardin et les vertus de la nature*. Le thème « confort au foyer » est né de la demande grandissante d'objets de décoration pour la maison de la part des consommateurs. Parmi ces produits qui vont des articles traditionnels aux plus contemporains, on retrouve des luminaires, des coussins, des couvre-lits, des tableaux, des gravures, des cadres-photos et des boîtes décoratives. En raison de l'engouement national en Grande-Bretagne pour le jardinage, le marché des cadeaux qui s'y rapportent est florissant, surtout en ce qui concerne les fontaines, les cadrans solaires et les carillons éoliens. Le thème des *vertus de la nature* est aussi très prisé et comprend les produits de l'aromathérapie, les huiles naturelles, les parfums, les savons, les articles de toilette, les fleurs séchées, les pots-pourris et les bougies.

Bijoux

En 1996, le secteur du commerce de détail a commencé à sortir de la récession, amélioration dont le secteur de la bijouterie s'est également ressenti. De Beers et le World Gold Council ont connu un taux d'accroissement des ventes d'or et de diamants plus rapide que celui de n'importe quelle autre entreprise en Europe. Le marché britannique de la bijouterie étend sa gamme de produits vers de nouveaux réseaux de distribution, allant des petites boutiques aux grands magasins comme Marks & Spencer. Comme la gamme des produits du bijoutier devient de plus en plus axée sur le marché des articles cadeaux, les ventes de montres de mode sont actuellement en plein essor. De plus, comme les bijoux de mode artisanaux représentent aujourd'hui

une part de marché grandissante des ventes au détail de bijoux au Royaume-Uni, il y a de plus en plus de créateurs et d'artisans joailliers.

Articles en cuir (maroquinerie)

Il y a une demande pour les petits articles de maroquinerie comme les portefeuilles, les étuis porte-cigares, les gourdes gainées de cuir que l'on porte à la ceinture, les accessoires de bureau et les étuis à passeports. Le récent intérêt des consommateurs pour les téléphones mobiles et les ordinateurs portatifs s'est traduit par une forte demande et a créé un nouveau créneau pour les étuis en cuir et autres accessoires portables en cuir pour disques compacts et disquettes. Le sac à main traditionnel reste un accessoire important. Comme beaucoup d'entreprises utilisent la conception assistée par ordinateur (CAD) et la fabrication assistée par ordinateur (FAO), les dernières tendances dominent le marché.

Les garnitures amovibles et la finition sont un aspect important des produits. Les fermoirs, poignées et autres fermetures à glissière ont souvent une forme arrondie et raffinée pour les faire paraître plus « techno ». L'aluminium brossé et le laiton antique ajoutent de la valeur au produit fini.

Articles de table

Ces dernières années, on ne reçoit plus à dîner avec autant de décorum. L'industrie nationale des produits de céramique et de verre s'est rapidement adapté à cette tendance et propose une vaste gamme de produits modernes et pratiques qui s'ajoutent aux produits traditionnels. Les ventes d'articles de table donnés en cadeau progressent également. Les ventes d'articles de porcelaine haut de gamme et de cristal ont été maintenues, dans une certaine mesure, grâce au marché nuptial.

Articles pour la maison

Les six grandes ramifications du marché des articles pour la maison sont les ustensiles de cuisine, les batteries de cuisine, les articles de table de tous les jours, les gadgets, les petits appareils électriques et les objets en plastique et d'entretien ménager. Les points de vente pour cette large gamme de produits incluent les épiceries à grande surface, les entrepôts d'achats par catalogue, les grands magasins, les chaînes de produits pour la maison, les petits magasins d'articles de cuisine et les quincailleries.

Le marché britannique des articles pour la maison est très à l'écoute des dernières tendances et de nouveaux styles comme de nouvelles couleurs sont sans cesse lancés sur le marché. Depuis peu, les batteries de cuisine en provenance de l'Europe et du reste du monde sont très populaires. De plus, les changements dans les habitudes alimentaires et les modes de vie viennent confirmer l'engouement pour les articles de table pratiques en créant une demande pour des articles pouvant aller au four à

micro-ondes et au lave-vaisselle de même que pour des articles pouvant passer de la cuisine à la salle à manger.

Jouets et jeux

Parmi les cadeaux traditionnels les plus populaires, les jouets en matière souple arrivent en deuxième position. Ces jouets, qui prennent la forme d'à peu près n'importe quelle créature, sont très prisés des enfants et des jeunes adultes.

Les jeux électroniques sont en passe de devenir un secteur très prospère au Royaume-Uni. On estime qu'à peu près 50 % de tous les jeux destinés au marché mondial sont conçus au Royaume-Uni. Selon la société de placements *Urlacher*, si l'on prend également en compte le matériel informatique et les logiciels, l'industrie des jeux électroniques totalise environ 15 milliards de dollars américains. En 1998, les ventes au détail de ce matériel et de ces logiciels au Royaume-Uni atteignaient près de trois milliards de dollars américains.

Débouchés

Le marché des cadeaux étant en pleine expansion (les experts s'entendent pour dire que cette situation va durer), les occasions d'affaires ne manquent pas pour les exportateurs canadiens.

Produits axés sur le style de vie

Les nouveaux thèmes, de plus en plus populaires dans la catégorie des produits axés sur le style de vie, offrent des débouchés considérables aux exportateurs canadiens d'objets d'artisanat. Ces possibilités sont principalement liées aux produits pour la maison tels que les luminaires, les coussins, les couvre-lits, les tableaux, les gravures, les cadres-photos et les boîtes décoratives; aux fontaines, cadrans solaires et carillons éoliens pour le jardin; et aux produits d'aromathérapie tels que les huiles naturelles, les parfums, les savons, les articles de toilette, les fleurs séchées, les pot-pourris et les bougies.

Accessoires de mode et articles en cuir (maroquinerie)

Il y a d'importantes possibilités pour les exportateurs canadiens dans le domaine des accessoires de mode et des articles en cuir, depuis les sacs à main et les portefeuilles en matériel synthétique à prix raisonnable, aux articles en cuir de qualité portant le nom de leur designer au prix plus dispendieux.

Bijoux

Les possibilités sont très intéressantes pour les exportateurs de bijoux modernes en argent, conçus par l'utilisation d'une technologie d'avant-garde. De plus, depuis quelques années, il y a eu une forte augmentation de la demande pour les bijoux de platine, de facture tant traditionnelle que contemporaine. Selon les tendances actuelles, il y a des débouchés prometteurs en ce qui a trait aux bijoux de fantaisie; en particulier les bijoux ethniques, ceux avec des perles bleues et vertes, et ceux plaqués d'argent ou de cuivre aux motifs inspirés de la nature. On peut trouver plus de renseignements sur l'industrie de la bijouterie au Royaume-Uni, qui est à la fois complexe et prestigieuse, dans les grandes revues spécialisées telles que *The Retailer* (bimensuel) et *The British Jeweller* (mensuel).

Articles de table et articles pour la maison

Il y a des possibilités pour les exportateurs d'articles de tables et des articles pour la maison d'usage courant.

Articles de papeterie

Les articles de papeterie pour usage personnel sont les cadeaux les plus souvent achetés dans ce pays. On note, chez les consommateurs préoccupés par l'environnement, un intérêt marqué pour les produits recyclés, tels que le papier d'emballage, les cartes de souhaits, le papier à lettres, les bloc-notes et les articles de papeterie en général.

Jouets en matière souple et jeux électroniques

Dans le secteur des articles cadeaux traditionnels, les jouets en matière souple représentent un domaine fort prometteur pour les exportateurs canadiens. En outre, la société de recherche Datamonitor prédit qu'en Europe seulement, l'industrie des jeux électroniques passera d'une valeur de près de 5 milliards de dollars en 1998 à 6,2 milliards de dollars en 2002. De toute évidence, cette industrie offre aussi d'excellents débouchés au Royaume-Uni.

CONCURRENCE

Compétences locales

L'industrie britannique des articles cadeaux est reconnue pour la très grande compétence de ses artisans et la qualité supérieure de ses produits. De plus, elle jouit, et ce depuis plusieurs années, d'une réputation d'excellence en matière de conception et de fabrication. Depuis quelques années, la vigueur de l'économie nationale et la

force de la livre britannique causent une augmentation des coûts d'exportation et une baisse du pouvoir d'achat des visiteurs étrangers. Par conséquent, il y a eu un ralentissement marqué de la production nationale, qui a entraîné de nombreuses pertes d'emploi.

On retrouve un bon nombre de petits et moyens exporteurs (PME) dans toutes les branches de l'industrie. Depuis quelques années, la concurrence est devenue très féroce car de nouvelles entreprises, y compris des détaillants, ne cessent de voir le jour. En août 1999, The Boyds Collection Ltd. a annoncé l'ouverture de sa première filiale outre-mer, soit The Boyds Collection Ltd.- U.K. La société mère est un important concepteur, importateur et distributeur américain d'articles cadeaux artisanaux de marque et de haut de gamme. Les articles sont vendus par l'intermédiaire d'un important réseau de détaillants indépendants d'articles cadeaux, de magasins à succursales multiples hauts de gamme et d'entreprises de vente par catalogue. La grande qualité et le prix abordable des articles ont aidé l'entreprise à se tailler une place de choix dans certains créneaux, grâce à des objets de collection tels que « Folksy with Attitude (SM) ».

Bijoux

L'industrie joaillière du Royaume-Uni est en pleine renaissance; plus de 1 500 entreprises nationales fabriquant toutes sortes de bijoux, bijoux de fantaisie y compris. Il existe une demande pour un large éventail de produits car les producteurs font usage d'une grande variété de techniques et de matériaux modernes, sans oublier les technologies de pointe. On retrouve une forte concentration d'entreprises joaillières à Londres et à Birmingham, dont les liens historiques avec l'industrie remontent au XII^e siècle.

La plupart des bijouteries du pays sont relativement petites, soit une dizaine d'employés au plus. On compte plusieurs entreprises familiales, dont certaines ouvertes depuis plus de cent ans. Il n'est pas rare de voir des artisans ou des concepteurs travailler seuls ou en coopérative.

Signet est la plus grande chaîne de bijouteries du Royaume-Uni. En septembre 1999, le groupe a pratiquement doublé les profits réalisés dans la première moitié de l'année. Toutefois, une grande partie du succès est attribuable à l'excellent rendement de la société partout aux États-Unis, où elle est la deuxième plus importante chaîne de bijouteries. Pendant et après le deuxième trimestre de 1999, les ventes ont pris de plus en plus d'importance au Royaume-Uni.

Abbeycrest est le plus gros concepteur et fabricant de bijoux en or et en argent de Grande-Bretagne. En 1998, la société a déclaré une hausse de bénéfices pour la sixième année consécutive.

Articles de table

Beaucoup de producteurs d'articles de table en céramique sont établis dans le centre de l'Angleterre, dans la ville de Stoke-on-Trent. Au cours des dernières années, le marché des articles de table du Royaume-Uni est devenu très concurrentiel. Ainsi, selon la British Ceramic Confederation [Confédération britannique de la céramique], l'industrie de la poterie s'est vue obligée d'augmenter son rendement afin de rivaliser avec l'importante augmentation des importations d'articles de table bon marché, d'Asie en particulier.

En 1998, le fabricant gallois d'articles de table en céramique, Portmeirion Potteries, a subi une baisse de profits. Royal Doulton, Waterford Wedgwood, Churchill et Portmeirion ont dû réduire leurs coûts ces dernières années. À la fin de 1998, Royal Doulton, le deuxième plus important fabricant de porcelaine de Grande-Bretagne, a fermé plusieurs de ses grandes usines et a licencié plus de 1 000 personnes au Royaume-Uni. Les taux d'intérêts élevés, la hausse de la valeur de la livre et la mauvaise gestion (c'est-à-dire le surinvestissement dans la capacité de production) ont contribué à ces fermetures. En 1997 et en 1998, le chef de file du marché, Wedgwood, a dû licencier des centaines de personnes, même si quelque 20 000 personnes demeurent à l'emploi de l'entreprise. Les autres petits fabricants ont aussi dû réduire leurs effectifs et ont subi une baisse de profits.

Jeux électroniques

Selon Elspa, une association qui représente les éditeurs de logiciels de loisirs au Royaume-Uni, l'industrie locale exporte des jeux pour plus de 984 millions de dollars chaque année et emploie, directement ou indirectement, plus de 100 000 personnes.

Malgré le gonflement de la demande de jeux électroniques dans tout le pays, un sondage mené par Plimsoll Publishing révèle que près de 50 % des entreprises informatiques du Royaume-Uni risquent de faire faillite. Des 325 entreprises interrogées, 127 luttent pour survivre. Cette industrie ne prospère pas parce qu'elle est divisée en deux groupes distincts : les éditeurs et les concepteurs. À cause de cette division, plusieurs petits studios de conception se trouvent à faire partie de l'industrie et reçoivent chacun relativement peu de droits d'auteur de la part des éditeurs. Les concepteurs et les éditeurs britanniques sont considérés comme inférieurs à leurs homologues américains.

Articles en cuir

Les principaux centres de production d'articles en cuir sont Walsall, au centre de l'Angleterre; Londres, au sud; et Manchester, au nord. La majorité des entreprises sont des PME, même s'il y a également un certain nombre d'importants fabricants indépendants. Étant donné l'augmentation rapide de la demande des consommateurs

pour des matériaux autres que le cuir de haute qualité traditionnel, comme le PVC synthétique et le polyuréthane, plusieurs sociétés du Royaume-Uni ont tenté de diversifier leur gamme de produits au cours des dernières années.

Concurrence internationale

Selon Overseas Trade Statistics [statistiques sur le commerce extérieur], en 1997, le Royaume-Uni affichait un déficit commercial dans tous les secteurs de l'industrie des articles cadeaux : bijoux (-887 millions de dollars), verrerie (-138,9 millions de dollars), jeux et jouets (-1,317 million de dollars), et petits articles de maroquinerie (-14,7 millions de dollars). Le secteur de la céramique fait plutôt exception à cette tendance, avec un excédent ayant cependant diminué.

Les tableaux suivants révèlent quels sont les principaux exportateurs d'articles cadeaux au Royaume-Uni, selon la codification des marchandises du Système harmonisé associée à l'industrie des articles cadeaux.

Tableau 4. Exportateurs de fleurs, de feuillages et de fruits artificiels, en matières plastiques (SH 67 02 0 1) au Royaume-Uni (en milliers de dollars)

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 ^{ère} moitié)
Chine	14136	14664	13753	13276	3813
Pays-Bas	585	83	35	1653	106
Allemagne	610	582	392	182	290
Hong Kong	161	203	124	1273	913
États-Unis	248	100	239	862	93
Canada*	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Source : DataStar, *Tradestat*, 1999.

Tableau 5. Exportateurs de gravures, estampes et lithographies originales (SH 97 02) au Royaume-Uni

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 ^{ère} moitié)
États-Unis	15570	28716	9804	21396	11873
Australie	195	575	17226	160	94
Japon	7582	1416	864	7818	848
Suisse	2546	812	2683	4901	1909
Allemagne	859	1242	1245	1560	1287
Canada (7 ^e)	510	61	72	2779	111

Source : DataStar, *TradStat*, 1999.

Table 6. Exportateurs d'objets d'ornementation en porcelaine (SH 69 13 10) au Royaume-Uni

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 ^{ère} moitié)
Pays-Bas	61930	38941	51045	43880	15303
Chine	25193	19669	21552	21900	9877
Espagne	13962	13524	12508	15817	5490
États-Unis.	3610	2914	2556	2349	736
Irlande	1550	1633	1655	6067	785
Canada (18 ^e)	258	359	536	34	4

Source : DataStar, *TradStat*, 1999.

Table 7. Exportateurs d'objets d'ornementation en plastique (SH 392640) au Royaume-Uni

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 ^{ère} moitié)
Chine	57875	70283	70681	75965	49503
Pays-Bas	6590	5320	9289	15985	7240
Italie	4487	5633	5509	5629	1973
France	3912	1788	3246	5408	2413
États-Unis.	3522	3407	2103	2940	1632
Canada (17 ^e)	99	71	58	181	66

Source : DataStar, *TradStat*, 1999.

Table 8. Exportateurs de statuettes et autres objets d'ornementation en bois (SH 4420 10) au Royaume-Uni

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 ^{ère} moitié)
Chine	8201	5502	7611	13281	9018
Thaïlande	18154	5349	5772	3128	1585
Indonésie	6301	4510	5695	9612	2648
Inde	3947	3449	3587	4034	1659
Philippines	1805	1119	826	997	575
Canada (14 ^e)	22	7	17	51	146

Source : DataStar, *TradStat*, 1999.

Table 9. Exportateurs d'assortissements d'articles de table (SH 82 15 10) au Royaume-Uni

	1995	1996	1997	1998	1999 (1 ^{ère} moitié)
Chine	3537	2877	3403	4233	2956
Italie	1179	1021	1193	1914	410
Corée du Sud	695	331	681	533	1430
États-Unis.	166	91	586	1395	869
Allemagne	1014	401	193	324	119
Canada (33 ^e)	9	0	5	14	2

Source : DataStar, *TradStat*, 1999.

Bijoux

En 1997, le marché des importations de bijoux de fantaisie était évalué à 3,3 milliards de dollars; les principaux exportateurs étaient la République d'Irlande, les Pays-Bas et l'Allemagne. Les importations de bijoux véritables venaient principalement d'Italie (contribuant pour 50 % des importations intra-UE) et Hong Kong, de Brunei, de la Suisse et des États-Unis.

Jouets et jeux

En 1997, Hong Kong, la Chine et les États-Unis étaient les principaux exportateurs de jouets et jeux au Royaume-Uni. Plus de la moitié des importations de jeux de construction provenaient du Danemark et plus de la moitié des importations de jeux vidéo provenaient des Pays-Bas.

Articles en cuir

Bien que l'Italie soit le plus grand producteur d'articles en cuir de l'UE, en 1997, elle n'était que la troisième source en importance des importations du Royaume-Uni, derrière l'Allemagne et l'Australie. Les importations hors UE venaient de la Thaïlande, des États-Unis et de la Chine.

Position du Canada

Après les États-Unis et le Japon, le Royaume-Uni est le troisième partenaire commercial du Canada. En fait, plus de 25 % des exportations canadiennes à l'UE sont vendues au Royaume-Uni. En 1998, il y a eu une augmentation de 13 % des exportations canadiennes au pays, qui ont atteint un niveau record de 4,4 milliards de dollars. En outre, entre 1993 et 1998, la valeur des exportations canadiennes a progressé de 46 %, soit le plus haut pourcentage d'augmentation sur 5 ans atteint par un marché d'outre-mer.

Tableau 10. Commerce Canada-Royaume-Uni, 1993-1998 (en millions de dollars)

	1998	1997	1996	1995	1994	1993
Exportations canadiennes au Royaume-Uni	4355	3844	4036	3700	2975	3134
Total des échanges bilatéraux	10584	10292	9945	9200	8105	7449

Source: Direction de l'Europe du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, *Canada/UK - UK in Canada and Investment*, mars 1999

Les exportations canadiennes de produits de consommation, qui connaissent le plus de succès, sont des produits haut de gamme et à valeur ajoutée. En 1997, les exportations canadiennes de produits de consommation au Royaume-Uni, y compris des articles cadeaux tels que des jeux, des jouets, des livres imprimés, des œuvres d'art, des antiquités, du verre, des articles de verre et des objets en céramique, étaient estimées à 210 millions de dollars. Ce chiffre serait vraisemblablement plus élevé si les exportations par l'intermédiaire d'un pays tiers (c.-à-d. des États-Unis) de produits canadiens au Royaume-Uni étaient pris en compte.

Tableau 11. Exportations de produits de consommation canadiens au Royaume-Uni, 1997

Tendance du marché	Part des exportations canadiennes (%)
Jeux, jouets, matériel de sport	28,1
Vêtements et chaussures	39,8
Meubles, literie, éclairage	30,1
Textiles et tissus	39,8
Livres et journaux imprimés	16,2
Verre, articles de verre et objets en céramique	7,9
Oeuvres d'art, antiquités	7,5
Autres	4,9

Source : Haut-commissariat du Canada (Londres) / Plan d'action du Canada pour le Royaume-Uni, mai 1999

Au Canada, il y a environ 400 producteurs d'articles cadeaux et d'artisanat prêts à exporter. Afin de s'approprier une plus grande part du marché, il est recommandé aux entreprises canadiennes de prendre des moyens plus dynamiques pour commercialiser leurs produits. Les exportateurs canadiens d'objets d'art et d'artisanat devraient mettre l'accent sur la qualité et la créativité de leurs produits, qui sont relativement peu coûteux comparés aux articles cadeaux traditionnels. De manière à améliorer leur position concurrentielle, les producteurs d'articles cadeaux et d'articles d'artisanat devraient prendre le temps d'explorer soigneusement le marché du Royaume-Uni et d'apprendre les techniques de commercialisation internationale.

Un petit nombre de détaillants canadiens, y compris les grandes compagnies comme Sears Canada et Toys "R" Us, tentent d'augmenter leur part du marché des articles cadeaux grâce au commerce électronique sur le Web, pour les divers achats de cadeaux pour la mariée et pour bébé. La technologie permet aux clients de feuilleter en ligne des catalogues de cadeaux et d'éviter ainsi le déplacement vers le magasin spécialisé qui peut être à une distance géographique importante.

Avantage concurrentiel attribuable aux politiques et aux initiatives du gouvernement du Canada

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens toute une gamme de services de financement pour les aider à faire des affaires à l'étranger, y compris dans les marchés à risques élevés et dans les

marchés émergents. Fondée en 1944, la SEE est une société d'État fédérale qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Les principaux services qu'elle offre sont les suivants : assurance comptes clients, assurance contre les risques politiques, cautionnement et financement des transactions internationales. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec la SEE, au numéro 1-888-332-3320.

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC) offre aussi aux petites et aux moyennes entreprises des services de financement et des modalités de paiement avantageuses dans le cadre du Programme de paiements progressifs (PPP). Le PPP a été instauré par la CCC de concert avec les principales institutions financières canadiennes. Ce programme permet à la banque d'un exportateur d'établir une ligne de crédit à l'intention de ce dernier, pourvu que la CCC ait approuvé le projet et que la performance de l'exportateur soit satisfaisante. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec la CCC.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) est le principal programme de développement du commerce international du gouvernement. Son objectif est d'augmenter les ventes à l'exportation des produits et services canadiens en assumant une partie du coût des activités d'exportation que les entreprises ne pourraient ou ne voudraient pas entreprendre seules, réduisant ainsi les risques liés à l'entrée sur un marché étranger. La contribution remboursable du PDME varie entre un minimum de 5 000 \$ et un maximum de 50 000 \$. La préférence est donnée aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 250 000 \$ et inférieur à 10 millions de dollars et qui emploient moins de 100 salariés dans le cas d'entreprises du secteur manufacturier et moins de 50, dans le secteur des services. Les activités admissibles, dont les coûts sont partagés à parts égales entre l'entreprise et le PDME, comprennent les visites de marchés, la participation à des foires commerciales, l'accueil d'acheteurs étrangers, l'essai de produits aux fins de leur homologation commerciale, les frais juridiques liés à la conclusion d'ententes de commercialisation à l'étranger, les frais de déplacement des stagiaires en affectation dans des entreprises à l'étranger, les coûts de démonstration de produits, le matériel publicitaire ainsi que les autres dépenses nécessaires à la mise en oeuvre du programme de développement du marché (d'autres volets du programme portent sur la préparation de soumissions internationales pour projets d'immobilisations et sur l'organisation d'activités de commercialisation internationale à l'intention des membres d'associations commerciales, en collaboration avec ces dernières). Pour plus de renseignements ou pour obtenir un formulaire de demande, veuillez communiquer avec le Centre du commerce international de votre province.

WIN Exports

Les exportateurs peuvent s'inscrire dans WIN Exports, base de données sur les exportateurs canadiens et sur les produits et services qu'ils offrent. Les délégués commerciaux en poste à l'étranger et les partenaires d'Équipe Canada au pays utilisent cette base de données afin de jumeler d'éventuels clients à l'étranger avec des fournisseurs canadiens et d'échanger de l'information sur les événements liés à l'exportation. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site Internet <http://www.infoexport.gc.ca/section2/winexp2-e.asp>

Programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers

Les entreprises canadiennes qui n'ont pas encore exporté leurs produits et services au Royaume-Uni peuvent obtenir de l'aide dans le cadre du programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce International (MAECI). Les entreprises peuvent apprendre les rudiments de l'exportation, obtenir des renseignements pratiques et acquérir une expérience directe de nouveaux marchés en Europe. Pour plus de renseignements sur NEXOS, s'adresser à la Section du tourisme européen, foires commerciales et missions (RENF) du MAECI ou consultez le site InfoExport suivant : <http://www.infoexport.gc.ca/section2/nexos-f.asp>

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ

Les deux tiers de la population adulte de la Grande-Bretagne achètent des articles-cadeaux dans une période de trois mois. La tendance est de favoriser la qualité plutôt que la quantité, les clients préférant acheter un produit de haute qualité plutôt que plusieurs articles de moindre qualité.

LOGISTIQUE DU MARCHÉ

Circuits de distribution

L'environnement commercial du Royaume-Uni correspond à un circuit de distribution étendu constitué d'agents, de distributeurs, d'importateurs, de grossistes et de détaillants. Ce circuit est généralement plus complexe que celui d'autres pays. Les chaînes de magasins de grande surface qui prolifèrent au Canada et où les détaillants négocient directement avec les fabricants (ce qui simplifie le système), n'ont pas encore vu le jour au Royaume-Uni.

Les ventes effectuées par les détaillants traditionnels des centres-villes sont généralement complétées par les achats effectués hors des villes et par les ventes des

soldeurs et des entreprises de vente par catalogue. La télévision numérique offre un potentiel énorme, surtout lorsque des marques reconnues garantissent la qualité des produits.

L'inauguration, en novembre 1994, du tunnel sous la Manche (Chunnel) a permis d'accroître l'accès des distributeurs de la Grande-Bretagne au territoire continental européen. On a assisté depuis à une libéralisation du camionnage international dans l'UE (telle que l'abolition des permis de transport routier).

Le mode de distribution des bijoux au Royaume-Uni a grandement changé ces dernières années. Bien que le nombre de ventes réalisées dans les grands magasins et les chaînes de magasins au détail ait augmenté, surtout dans le cas des bijoux de fantaisie, 60 % des ventes se font encore dans les boutiques spécialisées. De plus, la chaîne de téléachat QVC détient 18 % du marché et les ventes par catalogue connaissent une croissance vigoureuse. Bien que les fabricants vendent généralement leurs produits directement aux détaillants, un solide réseau de vente en gros est également établi. Londres est un centre important de distribution mondiale de tous les types de pierres précieuses.

Ventes directes

Selon le ministère britannique des Affaires étrangères et du Commonwealth, environ 34 % des achats d'articles cadeaux traditionnels se font dans les grands magasins. S'il est vrai que l'industrie des articles cadeaux du Royaume-Uni se limitait auparavant aux boutiques de cadeaux spécialisées et aux grands magasins de cadeaux, elle a pris de l'expansion et on retrouve maintenant ses produits dans des endroits tels que les centres de jardinage, les chaînes de magasins au détail, les points de vente de musées et d'établissements du patrimoine et les supermarchés. De plus, les points de vente de cadeaux dans les grands aéroports britanniques sont une attraction de plus en plus prisée par les touristes et les voyageurs de commerce. L'utilisation de plus en plus répandue du commerce électronique est une autre tendance de l'industrie des articles cadeaux au Royaume-Uni. Par exemple, dans l'industrie des jouets et des jeux, l'équivalent électronique de *Toys R Us*, *eToys*, a été lancé au pays au cours de l'automne 1999. L'entreprise distribuera par exprès des produits à partir de son entrepôt de 25 000 pieds carrés de Swindon.

Partenariats et coentreprises

Depuis quelques années, le nombre de coentreprises formées par des entreprises britanniques et des entreprises canadiennes a augmenté de façon croissante, principalement sous la forme de sociétés par actions à responsabilité limitée ou de partenariats. Ces coentreprises servent non seulement à faire des affaires dans le pays respectif des partenaires, mais aussi à la collaboration et à la commercialisation dans

des pays tiers. Il est habituellement possible d'obtenir de l'information au sujet des coentreprises auprès des associations commerciales concernées du Royaume-Uni.

Facteurs à considérer pour accéder au marché

Quelques-uns des principaux avantages dont bénéficient les entreprises canadiennes qui exercent des activités au Royaume-Uni sont les ressemblances dans les pratiques commerciales, la similarité du système judiciaire, le respect des contrats et la langue commune. Un siècle de commerce et d'investissement a forgé des liens commerciaux étroits entre les deux pays.

Malgré tout, exporter au Royaume-Uni demande, de la part des entreprises, quelques ajustements dans leurs pratiques commerciales. La réserve est de mise dans le contexte commercial, plus qu'au Canada ou aux États-Unis. Les acheteurs des grandes chaînes de magasins sont moins accessibles, puisque les entreprises refusent parfois de rencontrer des fournisseurs qui ne sont pas déjà établis au Royaume-Uni. Il est aussi important de noter que les visites imprévisibles et le publipostage connaissent beaucoup moins de succès au Royaume-Uni qu'au Canada.

Pratiques commerciales proposées

On recommande aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter des articles cadeaux au Royaume-Uni, de consacrer le temps et les efforts nécessaires à visiter le pays afin de vérifier s'il existe un marché potentiel pour leurs produits. Le Haut-commissariat du Canada à Londres recommande de suivre les étapes commerciales suivantes, lesquelles aideront les exportateurs canadiens à percer le marché du Royaume-Uni :

- faire des recherches sur le marché du Royaume-Uni;
- désigner un directeur export qui dispose du temps et des ressources nécessaires pour faire progresser l'affaire;
- s'abonner aux publications spécialisées appropriées du Royaume-Uni;
- visiter les foires commerciales et le marché au détail du Royaume-Uni;
- vérifier si les produits doivent être adaptés au marché du Royaume-Uni (et déterminer les coûts qui devront être engagés à cette fin);
- étudier les modalités de transport des marchandises;
- déterminer le CAF ou préférentiellement le prix de livraison en livres sterling;
- adapter le matériel de vente pour le Royaume-Uni (formats, unités de mesure, terminologie, orthographe).

Règlements en matière d'importation

La majorité des articles cadeaux canadiens sont soumis à des droits d'importation, qui varient généralement entre 5 et 14 %. Le gouvernement britannique a progressivement

éliminé les restrictions quantitatives sur la plupart des importations; celles qui demeurent touchent principalement les textiles et les produits agricoles.

Le Department of Trade and Industry [ministère du Commerce et de l'industrie], qui est responsable de la politique des licences d'importation, inclut la plupart des produits sous la licence d'importation générale; presque tous les articles cadeaux peuvent donc être importés librement.

À l'intérieur de l'UE, une bonne partie des droits de douane protecteurs ont été abolis. Pour les produits importés par des pays qui ne font pas partie de l'Union européenne, une nomenclature combinée est utilisée, laquelle se base sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises élaboré par le Conseil de coopération douanière. En ce qui concerne les questions de frais de douane comme les préférences, la documentation, l'évaluation et l'origine, la réglementation harmonisée prévaut pour toute l'UE. Pour ce qui est de la nomenclature combinée, la plupart des droits de douane exigés représentent un pourcentage de la valeur des produits, soit des taux variant entre 3 et 20 % pour les produits finis et entre 2 et 14 % pour les produits semi-finis.

Normes, certificats et enregistrements locaux nécessaires

Imposition

À l'exception des produits alimentaires, des livres et des vêtements pour enfants, la plupart des produits vendus sont assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

Normes

Les articles cadeaux exportés au Royaume-Uni sont assujettis à une multitude de normes quant à l'emballage, à l'étiquetage, aux instructions fournies à l'utilisateur et à la sécurité. On peut obtenir une copie de ces normes auprès du British Standards Institute. Elles sont rédigées en termes génériques, sauf pour un certain nombre de produits pour lesquels la sécurité est un facteur important, les jouets par exemple, où des conditions spécifiques s'appliquent.

Concession de licences

Un aspect de plus en plus important au sein de l'industrie des articles cadeaux est la concession de licences, c'est-à-dire la permission d'utiliser un personnage, un nom ou une image connus. Les produits sous licence incluent les articles souvenirs, les cadeaux pour enfants, les jeux électroniques et les personnages d'émissions télévisées. La promotion de produits axés sur le style de vie est aussi fréquemment utilisée, les fabricants britanniques d'articles cadeaux produisant des articles de designer à l'effigie de vedettes sportives ou artistiques.

Garantie de la qualité et poinçonnage des bijoux

Tous les bijoux en or, en argent ou en platine qui sont importés doivent être examinés individuellement à l'un des quatre bureaux de garantie - situés à Londres, Birmingham, Sheffield, et Édimbourg - afin de garantir le titre des métaux et ainsi protéger les acheteurs de bijoux. Après les examens, une série d'estampilles sont apposées au métal pour montrer qui a fait la pièce, quel bureau de garantie l'a poinçonnée et en quelle année, ainsi que le titre du métal.

La réglementation sur l'emballage

À compter de janvier 2000, les sociétés ouvertes du secteur des produits d'emballage dont le chiffre des ventes est supérieur à 2 millions de livres (4,8 millions de dollars canadiens) seront légalement tenues de prendre les mesures nécessaires pour qu'une partie de leurs déchets d'emballage soit recyclée ou récupérée. Les règlements sur l'emballage, qui auparavant ne s'appliquaient qu'aux entreprises dont le chiffre des ventes dépassait 5 millions de livres, prévoient que les sociétés doivent s'inscrire à un programme de respect des normes ou s'enregistrer auprès de l'Environment Agency. Cette condition permet d'assurer que les mesures visant à réduire les répercussions environnementales des produits d'emballage sont appliquées. Le code, qui s'intitule « Responsible Packaging - Code of Practice », peut être consulté au site Web du Industry Council for Packaging and the Environment (INCPEN) [Conseil de coopération industrielle pour la réduction de l'incidence de l'emballage sur l'environnement], à l'adresse suivante : <http://www.incpen.org>

Règlements sur la sécurité des jouets

La réglementation de 1995 sur les jouets et leur sécurité contient des dispositions générales de première importance sur la sécurité de même qu'une prescription spécifique qui stipule que tous les jouets doivent être sans danger. Les entreprises peuvent se fonder sur la Norme européenne - Sécurité des jouets (EN71) pour se conformer aux règlements en matière de sécurité des jouets, bien que le fait de respecter cette norme ne signifie pas que les normes précises de 1995 sont satisfaites.

Législation sur la propriété intellectuelle

Les lois du Royaume-Uni sur la propriété intellectuelle sont complexes. Premièrement, selon les droits attachés aux dessins ou aux modèles, la forme d'un article, tant interne qu'externe, bénéficie d'une protection automatique lorsqu'un dessin ou un prototype illustrant la conception est présenté. Les droits liés aux dessins ou modèles sont en vigueur pour une période de 10 ans à partir de la première mise en marché du produit, ou pour une durée de 15 ans à compter de la date de fabrication du produit, selon la plus courte de ces deux périodes. Deuxièmement, des droits d'auteur sont prévus dans le cas de dessins ou modèles (c.-à-d. formes et/ou modelés) d'articles fabriqués s'il

s'agit de reproductions d'oeuvres artistiques originales, dont des peintures, des dessins, des gravures, des esquisses, des photographies, des sculptures et des oeuvres d'artistes. La protection est accordée automatiquement pour une période de 25 ans. En ce qui a trait aux droits liés aux dessins ou modèles et aux droits d'auteur, le créateur d'un dessin ou d'un modèle est propriétaire des droits qui en découlent, à moins qu'il ait créé ce dessin ou ce modèle dans le cours normal de ses activités professionnelles. Troisièmement, dans le cas de nouvelles formes ou de nouveaux motifs s'appliquant à des articles fabriqués, on peut s'adresser au Registre des dessins et modèles du Patent Office [Bureau des brevets] pour obtenir l'enregistrement des des dessins ou modèles.

Risques associés au crédit à l'exportation, restrictions sur les lettres de crédit et contrò le des devises

Les délais de paiement sont généralement de 60 jours. Les modalités varient selon l'importance de la commande, les traites bancaires étant le mode de paiement le plus courant pour les petites commandes et les lettres de crédit, pour les plus gros volumes.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Événement / Description	Organisateur
<p>Spring Fair Birmingham (anciennement l'International Spring Fair) [Foire du printemps de Birmingham] Du 6 au 10 février 2000 (annuelle) Birmingham, R.-U. La plus importante foire commerciale annuelle au R.-U. et la deuxième exposition d'articles cadeaux au monde. On y trouve des dessus de table, des articles pour la maison, des articles cadeaux, des articles pour la période des fêtes, des cartes de vœux, des articles de décoration intérieure et des bijoux.</p>	<p>Trade Promotion Services Exhibition House Warren House London, R.-U. SE18 6BW Tél. : (44-01) 81-855-9201 Télec. : (44-01) 81-317-4438</p>
<p>Torquay Fair [Foire de Torquay] Janvier 2000 (annuelle) Torquay, R.-U. La première grande foire d'articles cadeaux du Royaume-Uni de l'an 2000. Plus de 500 entreprises y présentent des produits connus et inédits à plus de 6 000 acheteurs commerciaux.</p>	<p>Hale Events Ltd. Premier House, Old Church Rd, Axbridge Somerset, R.-U. BS26 2BQ. Tél. : (44-01) 934-733-433 Télec. : (44-01) 934-0733-233. C. élec. : mail@hale-events.ltd.uk</p>
<p>Autumn Fair Birmingham [Foire d'automne de Birmingham] Du 3 au 6 septembre 2000 (annuelle) Birmingham, R.-U. Environ 3 000 exposants répartis dans neuf salles, dans des sections codées par couleurs, et présentant de la porcelaine, des objets en verre et des dessus de table, des articles design et novateurs, des objets d'art et des bordures et cadres, des cartes de vœux et des articles cadeaux de papeterie, des bijoux, des articles et accessoires en cuir, et des articles cadeaux divers et de masse.</p>	<p>Trade Promotion Services Exhibition House Warren House London, R.-U. SE18 6BW Tél. : (44-01) 81-855-9201 Télec. : (44-01) 81-317-4438</p>
<p>International Garden & Leisure Exhibition (LEE) [Salon international du jardinage et des loisirs] Septembre 2000 (annuelle) Environ 1 000 exposants comptant parmi les principaux intervenants des secteurs du jardinage et des loisirs.</p>	<p>The National Exhibition Centre (NEC) P.O. Box 3348 Birmingham, R.-U. B40 1NS Tél. : (44-08) 39-333-555 Télec. : (44-03) 36-406-061 C. élec. : groups@necgroup.co.uk Internet : http://www.necgroup.co.uk/</p>

Événement / Description	Organisateur
Housewares International [Salon international des articles pour la maison] Septembre 2000 (annuelle) Se déroulant en parallèle avec la Autumn Fair Birmingham, cette exposition compte plus de 150 exposants et attire plus de 14 000 visiteurs.	The NEC P.O. Box 3348 Birmingham, R.-U. B40 1NS Tél. : (44-08) 39-333-555 Téléc. : (44-03)36-406-061 C. élec. : groups@necgroup.co.uk Internet : http://www.necgroup.co.uk/
Home Gift [Salon des articles pour la maison et des articles cadeaux] Juillet 2000 (annuelle) Harrogate, Yorkshire, R.-U. Exposition présentant des milliers de nouveaux produits dans les secteurs des articles cadeaux et des articles pour la maison.	P&O Events Limited Earl's Court Exhibition Centre Warwick Rd London, R.-U. SW5 9TA Tél. : (44-01) 71-370-8359 Téléc. : (44-01) 71-370-8235
Top Drawer Mai et septembre 2000 (semi-annuelle) Earl's Court, London, R.-U. Le plus important salon d'articles cadeaux et d'accessoires pour la maison d'inspiration design du Royaume-Uni. On y trouve divers articles cadeaux, des jouets, des objets en porcelaine et en céramique, des bijoux, des cadres, des images et des illustrations, des articles pour le jardin, et des produits d'épicerie fine.	P&O Events Limited Earl's Court Exhibition Centre Warwick Rd London, R.-U. SW5 9TA Tél. : (44-01) 71-370-8359 Téléc. : (44-01) 71-370-8235
British Craft Trade Fairs [Salons des métiers d'art du Royaume-Uni] Mai 2000 (Harrogate) Septembre 2000 (London) (semi-annuelle) Tremplin pour plus de 300 jeunes entreprises de fabrication d'objets d'artisanat qui font leur entrée sur le marché des articles cadeaux et des bijoux.	Marathon Events Management Limited The All England Jumping Course London Rd Hickstead, West Sussex, R.-U. RH17 5NX Tél. : (44-01) 273-833-884 Téléc. : (44-01) 273-835-556
Chelsea Crafts Fair [Salon de l'artisanat de Chelsea] Octobre 2000 (annuelle; durée de 2 semaines) London, R.-U. Principale exposition européenne d'artisanat contemporain fonctionnel dans les domaines des arts, du design, de la mode, de la décoration intérieure, de l'ameublement et des bijoux	The Craft Council 44a Pentonville Rd Islington London, R.-U. N1 9BT Tél. : (44-01) 71-278-7700 Téléc. : (44-01) 71-837-6891 Internet : http://www.craftscouncil.org.uk

Événement / Description	Organisateur
Goldsmiths' Fair [Salon de l'orfèvrerie] Septembre-octobre 2000 (annuelle) London, R.-U. Objets fins en or et en argent présentés aux détaillants et au public.	The Worshipful Company of Goldsmiths Goldsmiths' Hall Foster Lane London, R.-U. EC2V 6BN Tél. : (44-01) 71-606-7010 Télec. : (44-01) 71-606-1511
National Accessory & Travelgoods Fair [Salon national des accessoires et des articles de voyage] Juillet 2000 National Motorcycle Museum West Midlands, R.-U.	M&S Management Services 5 Greenhythe Rd Heald Green, Cheadle Cheshire, R.-U. SK8 3NS Tél. et télec. : (44-01) 61-437-1943
Viva - The International Accessory Exhibition [Salon international des accessoires] Octobre 2000 (annuel) Olympia 2, London Exposants de toutes les régions d'Europe qui présentent notamment des bijoux de fantaisie, des horloges, des montres, des gants, des écharpes et des articles en cuir	Hale Events Ltd. Premier House, Old Church Rd, Axbridge Somerset, R.-U. BS26 2BQ. Tél. : (44-01) 934-733-433 Télec. : (44-01) 934-733-233 C. élec. : mail@hale-events.ltd.uk
The West Country Gift Fair [Salon des articles cadeaux de West Country] Août 2000 (annuelle) Cette exposition, qui compte quelque 500 exposants et attire plus de 6 000 visiteurs, offre chaque année une gamme sensationnelle de nouveaux produits aux détaillants.	Organisateur inconnu

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN**Haut-commissariat du Canada**

MacDonald House
1 Grosvenor Square
London, R.-U. W1X 0AB
Tél. : (44-01) 71-258-6654
Télec. : (44-01) 71-258-6384
Contact : Patrick Stratton, délégué commercial
C. élec. : patrick.stratton@dfait-maeci.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

Direction de l'appui aux marchés (TCM)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-1758
Télec. : (613) 944-0050
Contact : Sherrill Owen, agent sectoriel
C. élec. : sherrill.owen@dfait-maeci.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

Direction de l'Europe du Nord (REN)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 992-7001
Télec. : (613) 995-6319
Contact : Joanne Hamilton
C. élec. : joanne.hamilton@dfait-maeci.gc.ca

Banque de développement du Canada

280, rue Albert, bureau 300
Ottawa (Ontario) K1P 5G8
Tél. : 1-888-463-6232
Télec. : (613) 995-9045

Industrie Canada

Direction des industries des produits de consommation
Bureau régional de l'Ontario
Centre Yonge-Richmond
151, rue Yonge, 4^e étage
Toronto (Ontario) M5C 2W7
Tél. : (416) 973-5075
Télec. : (416) 973-5131

Entreprise autochtone Canada

Tél. : (416) 973-2212
Télec. : (416) 973-2255

Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor, bureau 1100
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Tél. : (800) 748-8191
Télec. : (613) 995-2121

Société pour l'expansion des exportations

151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K2P 2L8
Tél. : (613) 598-2500
Télec. : (613) 598-6697

Associations dans les secteurs des articles cadeaux et des articles d'artisanat du Canada**New Brunswick Craft Council**

[Conseil des métiers d'arts du Nouveau Brunswick]
C.P. 1231
181, rue Westmorland
Fredericton, NB E3B 5C8
Tél. : (506) 450-8989
Télec. : (902) 457-6010
Directrice générale : Kate Rogers

Newfoundland & Labrador Crafts

Development Association
[Association pour la promotion de l'artisanat de Terre-Neuve et du Labrador]
59 Duckworth St.
St. John's, TN A1C 1E6
Tél. : (709) 753-2749
Télec. : (709) 753-2766
Directrice générale : Anne Manuel

Nova Scotia's Designer Crafts Council
[Conseil des métiers d'arts de conception de la
Nouvelle-Écosse]
901-1809 Barrington St.
Halifax, NS B3J 3K8
Tél. : (902) 423-3837
Télec. : (902) 422-0881
Directrice générale : Susan Hanrahan

Prince Edward Island Crafts Council
[Conseil des métiers d'arts de
l'Île-du-Prince-Édouard]
156 Richmond St.
Charlottetown, PEI C1A 1H9
Tél. : (902) 892-5152
Télec. : (902) 628-8740
Contact : Irene Renaud

Conseil des métiers d'art du Québec
Marché Bonsecours
350, rue Saint-Paul Est, bureau 400
Montréal, QC H2T 1H2
Tél. : (514) 861-2787
Télec. : (514) 861-9191
Directeur général : Yvan Gauthier

Ontario Crafts Council
[Conseil des métiers d'arts de l'Ontario]
Designers' Walk
170, chemin Bedford, bureau 300
Toronto (Ontario) M5R 2K9
Tél. : (416) 925-4222
Télec. : (416) 925-4223
Directrice générale : Rosalyn Morrison

Fondation pour les arts dans les prisons
111, rue Darling
Brantford (Ontario) N3T 2K8
Tél. : (519) 752-7405
Télec. : (519) 752-7367
Contact : Michelle Hill

Alberta Craft Council
[Conseil des métiers d'arts de l'Alberta]
10106-124th St.
Edmonton, AB T5N 1P6
Tél. : (403) 488-6611
Télec. : (403) 488-8855
C. élec. : acc@compusmart.ab.ca
Directeur général : Tom McFall

Nova Scotia's Centre for Craft & Design
[Centre de l'artisanat et de l'art conceptuel de la
Nouvelle-Écosse]
Nova Scotia Department of Tourism and Culture
[Ministère du Tourisme et de la Culture de la
Nouvelle-Écosse]
P.O. Box 578, 1683 Barrington St.
Halifax, NS B3J 2S9
Tél. : (902) 424-4062
Télec. : (902) 424-0670
C. élec. : craft-design@EDnet.ns.ca

FUSION - Ontario Clay and Glass Association
[Association de l'argile et du verre de l'Ontario]
Gardener's Cottage
225 Confederation Dr.
Scarborough (Ontario) M1G 1B2
Tél. : (416) 438-8946
Télec. : (416) 438-0192
C. élec. : 2fusion@interlog.com
Présidente : Anna Dart

Metal Arts Guild
[Guilde des arts du métal]
C.P. 241, station C
Toronto (Ontario) M6J 3P4
Tél. : (416) 532-0392

The Craft Studio
[Studio de l'artisanat]
Centre Harbourfront
235, Queens Quay ouest
Toronto (Ontario) M5J 2G8
Tél. : (416) 973-4928 or (416) 973-3000
Télec. : (416) 973-4933
C. élec. : info@harbourfront.on.ca
Contact : Jean Johnson

Crafts Association of British Columbia
[Association des artisans de la
Colombie-Britannique]
1386 Cartwright St.
Vancouver, BC V6H 3R8
Tél. : (604) 687-6511
Télec. : (604) 687-6711
C. élec. : cabc@bc.sympatico.ca
Directrice générale : Cheryl Masters

Saskatchewan Crafts Council

[Conseil des métiers d'arts de la Saskatchewan]
813 Broadway Ave.
Saskatoon, SK S7N 1B5
Tél. : (306) 653-3616
Télec. : (306) 244-2711
Adjoint de direction : Terry Unser

Association canadienne des aliments fins

21, chemin Belvia
Etobicoke (Ontario) M8W 3R2
Tél. : (416) 255-7071
Télec. : (416) 253-6571
Directeur général : L. Longo

Guild canadienne des relieurs et des artisans du livre (CRAL)

Bureau 309, 176, rue John
Toronto (Ontario) M5T 1X5
Tél. : (416) 581-1071
Télec. : (905) 851-6029
Président : Allan Horne

Conseil canadien des métiers d'arts

345 Lakeshore Rd W.
Oakville (Ontario) L6K 1G3
Tél. : (905) 845-5357
Télec. : (905) 845-2210
Président : Jan Waldorf

Association canadienne des bijoutiers

27, rue Queen est, bureau 600
Toronto (Ontario) M5C 2M6
Tél. : (416) 368-7616
Télec. : (416) 368-1986
C. élec. : cja@canadianjewellers.com
Co-directrice générale : Myra McKeen

Société canadienne de céramique

Bureau 310, 2175, av. Sheppard est
North York (Ontario) M2J 1W8
Tél. : (416) 491-2886
Télec. : (416) 491-1670
Administrateur : Diane Gaunt

Conférence canadienne des arts

804 - 130, rue Albert
Ottawa (Ontario) K1P 5G4
Tél. : (613) 238-3561
Télec. : (613) 238-4849
C. élec. : cca@mail.culturenet.ca
Directeur national : Megan Williams

Association canadienne des cosmétiques, produits de toilette et parfums

420, chemin Britannia est, bureau 102
Mississauga (Ontario) L4Z 3L5
Tél. : (905) 890-5161
Télec. : (905) 890-2607
Contact : C. Carter

Association canadienne de cadeaux et d'accessoires de table

265, boul. Yorkland, bureau 301
North York (Ontario) M2J 1S5
Tél. : (416) 497-5771 ou 1-800-750-1967
Télec. : (416) 497-3448
Contact : Deborah Dugan

Association canadienne du jouet

C.P. 294, 10435, av. Islington
Kleinburg (Ontario) L0J 1C0
Tél. : (905) 893-1689
Télec. : (905) 893-2392
Contact : Sheila Edmondson, directrice générale

Le gouvernement du Royaume-Uni

Haut-commissariat de Grande-Bretagne

80, rue Elgin.
Ottawa (Ontario) K1P 5K7
Tél. : (613) 237-1530
Téléc. : (613) 237-7980

British Consulate - Général

[Consulat général du Royaume-Uni]
1111 Melville St., Suite 800
Vancouver, BC V6E 3V6
Tél. : (604) 683 4421
Téléc. : (604) 681 0693

Consulat général du Royaume-Uni

1000 de la Gauchetière ouest, bureau 4200
Montréal, QC H3B 4W5
Tél. : (514) 866-5863
Téléc. : (514) 866-0202

British Overseas Trade Board

Department of Trade & Industry
[Ministère du Commerce et de l'Industrie]
Kingsgate House
66-74 Victoria St.
London, R.-U. SW1E 6SN
Tél. : (44-01) 71-215-5000

Central Office of Information

[Bureau central d'information]
Hercules Rd
London, R.-U. SE1 7DU
Tél. : (44-01) 71-928-2345

Central Statistical Office

[Bureau central de la statistique]
Great George St.
London, R.-U. SW1P 3AQ
Tél. : (44-01) 71-270-3000

HM Customs and Excise Tariff and Statistical Office

[Bureau des douanes et accise et de la statistique de SM]
Alexander House 21
Victoria Ave.
Southend on Sea, R.-U.
Tél. : (44-01) 1702-367-485
Téléc. : (44-01) 1702-366-596
C. élec. : statistics.tso@hmce.gov.uk

Department of Trade and Industry

[Ministère du Commerce et de l'Industrie]
151 Buckingham Palace Rd
London, R.-U. SW1W 9SS
Tél. : (44-01) 71-215-4168
Téléc. : (44-01) 71-215-1579
Contact : Andrew Adams, Équipe des produits de consommation

Consumer Affairs Division

[Division de la protection du consommateur]
Department of Trade and Industry
[Ministère du Commerce et de l'Industrie]
10-18 Victoria St.
London, R.-U. SW1H 0NN
Tél. : (44-01) 71-215-3258

Her Majesty's Board of Customs and Excise

[Administration des douanes et accise de SM]
Department of Trade and Industry
[Ministère du Commerce et de l'Industrie]
(Customs and Rules/Regulations for the U.K.)
[Douanes et réglementation pour le R.-U.]
Tél. : (44-01) 71-620-1313
Téléc. : (44-01) 71-865-4944

Invest in Britain Bureau

[Bureau de promotion des investissements au R.-U.]
Department of Trade and Industry
[Ministère du Commerce et de l'Industrie]
London House
19 Old Court Place
London, R.-U. W8 4PF
Tél. : (44-01) 71-215-2501
Téléc. : (44-01) 71-215-8451

Patent and Trademarks Office

[Bureau des brevets et marques de commerce]
[Hazlitt House]
45 Southampton Buildings
London, R.-U. WC2A 1AR
Tél. : (44-01) 71-438-4726

Organisations et associations du Royaume-Uni**Bank of England**

[Banque d'Angleterre]

Treadneedle St.

London, R.-U. EC2V 8DQ

Tél. : (44-01) 71-601-4444

Advertising Association

[Association des agences de publicité]

Abford House

15 Wilton Rd

London, R.-U. SW1V 1NJ

Tél. : (44-01) 71-828-2771

Advertising Standards Authority

[Administration des normes de la publicité]

Brook House

2-16 Torrington Place

London, R.-U. WC1E 7HN

Tél. : (44-01) 71-580-5555

Alliance of Independent Retailers

[Alliance des détaillants indépendants]

Tobacco Dock

50 Porters Walk

London, R.-U. E1 9SF

Tél. : (44-01) 71-702-9681

Art Workers Guild

[Guilde des artisans]

6 Queens Square

London, R.-U. NC1N 3AR

Tél. : (44-01) 71-837-3474

British Toy & Hobby Association

[Association des jouets et passe-temps du R.-U.]

80 Camberwell Rd

London, R.-U. SE5 0EG

Tél. : (44-01) 71-701-7271

British Toy Importers & Distributors Association

[Association des importateurs et distributeurs de jouets du R.-U.]

Somers, Mounts Hill

Benenden, R.-U. TN17 4 ET

Tél. : (44-01) 580-240-819

Association of Trading Standards Officers

[Association des agents des normes commerciales]

EH & Trading Standards Dept

Bexley Civic Offices

Broadway

Bexley Heath, R.-U. DA6 7LB

British Agents Register Bar (Agents Register) Ltd

24 Mount Parade

Harrogate

North Yorks, R.-U. HG1 1BP

Tél. : (44-01) 423-560-608/09

British Promotional Merchandise Association

[Association de promotion des produits du R.-U.]

Suite 12, 4th Floor, Parkway House

Sheen Lane

London, R.-U. SW14 8LS

Tél. : (44-01) 81-878-0825

British Retailers Association

[Association des détaillants du R.-U.]

Bedford House

69-79 Fulham High St.

London, R.-U. SW6 3JW

Tél. : (44-01) 71-371-5185

British Shops & Stores Association

[Association des boutiques et magasins du R.-U.]

Middleton House

Main Road

Middleton Cheney

Banbury Oxon, R.-U.

Tél. : (44-01) 295-712-277

Chartered Institute of Marketing

[Institut agréé de la commercialisation]

Moor Hall

Cookham

Maidenhead, R.-U. SL6 9QH

Tél. : (44-01) 628-524-922

Design Industries Association

[Association des industries du design]
17 Lawn Cresc.
Kew Gardens
Key
Surrey, R.-U. TW9 3NR
Tél. : (44-01) 81-940-4925

Fine Art Trade Guild

[Guilde du commerce de l'art]
16 - 18 Empress Place
London, R.-U. SW6 1TT
Tél. : (44-01) 71-381-6616
Téléc. : (44-01) 71-381-2596
Contact : Christrose Sumner

reetings Card Association

[Association des fabricants de cartes de vœux]
41 Links Dr.
Elstree
Herts, R.-U. WD6 3PP
Tel/Téléc. : (44-01) 81-236-0024
Contact : Ray Coussins

uild of Master Craftsmen

[Guilde des maîtres d'oeuvre]
166 High St.
Lewes, R.-U. BN7 1XU
Tél. : (44-01) 273-478-449

British Luggage and Leathergoods Association

[Association des fabricants de valises et articles en cuir]
Federation House
10 Vyse St.
Birmingham, R.-U. B18 6LT
Tél. : (44-01) 21-236-2657
Téléc. : (44-01) 21-236-3921
Contact : Lynn Snead, secrétaire

Crafts Council - Great Britain

[Conseil des métiers d'arts de la G.-B.]
44a Pentonville Rd
Islington
London, R.-U. N1 9BY
Tél. : (44-01) 71-278-7700
Fax (44-01) 71-837-6891

British Cookware Manufacturers Association

[Association des fabricants de batteries de cuisine du R.-U.]
Heath St.
Tamworth
Staffs, R.-U. B79 7JH
Tél. : (44-01) 827-52337
Téléc. : (44-01) 827-310827
Contact : M. I. Byron

British Hardware & Housewares Manufacturers' Association

[Association des fabricants de matériel et d'articles de ménage du R.-U.]
Brooke House 4 The Lakes
Bedford Rd
Northampton
Northants, R.-U. NN4 0TD
Tél. : (44-01) 604-622-023
Téléc. : (44-01) 604-631-252
Contact : Adrian Dick, directeur commercial

Cookshop and Housewares Association

[Association des articles de cuisine et de ménage du R.-U.]
225 Bristol Rd
Edgbaston
Birmingham, West Midlands, R.-U. B5 7UB
Tél. : (44-01) 21-446-6688
Téléc. : (44-01) 21-446-5215
Contact : Jackie Smythe

British Ceramic Confederation

[Confédération de la céramique du R.-U.]
Federation House
Station Road
Stoke on Trent
Staffs, R.-U. ST4 2SA
Tél. : (44-01) 782-744-631
Téléc. : (44-01) 782-744-102
Contact : M. C. P. Hall, Affaires commerciales et publiques

**British Jewellery & Giftware Federation
(BJGF)**[Fédération de la bijouterie et des articles
cadeaux du R.-U.]

Federation House

10 Vyse St.

Birmingham, R.-U. B18 6LT

Tél. : (44-01) 21-236-2657

Télec. : (44-01) 21-236-3921

C. élec. : help@giftware.org.uk

Internet : http://www.giftware.org.uk

Contact : Julian Henwood

Comprend les associations suivantes :

1) British Jewellers' Association

[Association des bijoutiers du R.-U.]

Tél. : (44-01) 21-237-1111

Contact : Roger Price

2) Art Metals Manufacturers Association

[Association des ferronniers d'art]

Tél. : (44-01) 21-237-1103

Contact : Isabel Welch

3) The Giftware Association

[Association des articles cadeaux]

Tél. : (44-01) 21-237-1103

Télec. : (44-01) 21-237-1106

C. élec. : enquires@giftware.org.uk

Contact : Isabel Welsh

4) Metal Finishing Association[Association du secteur du traitement des
surfaces métalliques]

Tél. : (44-01) 21-237-1121

Contact : John Bennett

**Industry Council for Packaging and the
Environment**[Conseil de coopération industrielle pour le
contrôle de l'incidence de l'emballage sur
l'environnement]

Tenterden House

3 Tenterden St.

London, R.-U. W1R 9AH

Tél. : (44-01) 71-409-0161

C. élec. : info@incpen.org

Internet : http://www.incpen.org

British Cutlery & Silverware Association[Association de la coutellerie et de l'argenterie du
R.-U.]

Light Trades House

3 Melbourne Ave.

Sheffield, R.-U. S10 2QJ

Tél. : (44-01) 44-266-3084

Télec. : (44-01) 44-267-0901

Gemmological Association & Gem Testing**Laboratory of Great Britain**[Association des gemmologistes et Laboratoire
de vérification des pierres précieuses de G.-B.]

27 Greville St. [RENVILLE?]

Saffron Hill Entrance

Hatton Garden

London, R.-U. EC1N 8SU

Tél. : (44-01) 71-404-3334

Télec. : (44-01) 71-404-8843

C. élec. : gagtl@brinternet.com

Internet : http://www.gagtl.ac.uk/gagtl

National Association of Goldsmiths

[Association nationale des orfèvres]

78A Luke St.

London, R.-U. EC2A 4XG

Tél. : (44-01) 71-613-4445

Télec. : (44-01) 71-613-4450

C. élec. : nag@easynet.co.uk

Orshipful Company of Goldsmiths

Goldsmiths' Hall

Foster Lane

London, R.-U. EC2V 6BN

Tél. : (44-01) 71-606-7010

Télec. : (44-01) 71-606-1511

BIBLIOGRAPHIE

Support papier

- Business Wire*. "The Boyds Collection Announces Creation of United Kingdom Sales Subsidiary; New Operation Instrumental in Boyd's European Growth Initiatives," 11 août 1998.
- Daily Telegraph*. "Britain Loses Fight with EU over VAT," 3 juillet 1999.
- Datamonitor. *U.K. Housewares: Housewares Market Categories*, 1998.
- DataStar. *Trade Imports/Exports Report*, 15 septembre 1999.
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Direction de l'Europe du Nord). *Fact Sheet: United Kingdom*, 1999.
- Foreign & Commonwealth Office. *Britain's Culture, Jewellery and Leathergoods Industries*, octobre 1998.
- The Guardian*. "How the British Lost the Game: Britons Might be Masters of Gamesmanship - But the Export of Bright Ideas Has Led to Some Very Small Returns," 27 mai 1999.
- The Independent*. "Royal Doulton Wields the Jobs Axe," 11 décembre 1998.
- Investors Chronicle*. "Smaller Company Results: Portmeirion Warns," 21 août 1998.
- National Post*. "Web Commerce Promises to Take the Pain Out of Wedding Gift Shopping," 16 juillet 1999.
- National Post*. "Scanners Bring Wedding Gift Bliss a Bit Closer," 17 mai 1999.
- Reuters English News Service*. "U.K.: Focus-U.S. Remains the Jewel in Signet's Crown," 8 septembre 1999.
- Sunday Times - London*. "Sparkling U.S. Sales May Restore Signet Dividend," 28 mars 1999.
- The Times of London*. "Abbeycrest Shines Again," 8 mai 1998.
- The U.K. Department of Trade and Industry. *Selected Monthly Indicators*, 1999.
- World Reporter*. "eToys to Launch Online Sales in Britain", 31 août 1999.

Support électronique

- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Plan d'action du Canada pour le Royaume-Uni : produits de consommation*, mai 1999, téléchargé de <http://www.infoexport.ic.gc.ca>, 9 septembre 1999.
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Relations commerciales entre le Canada et le Royaume-Uni : vue d'ensemble*, téléchargé de <http://www.infoexport.ic.gc.ca>, 9 septembre 1999.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Convergences : ce que partagent les Britanniques et les Canadiens*, téléchargé de <http://www.infoexport.gc.ca>, 9 septembre 1999.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Rol de pays : Royaume-Uni*, téléchargé de <http://www.infoexport.gc.ca>, 9 septembre 1999.

The Giftware Association. *Setting the Gift*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *The Giftware Code of Practice and Packaging Regulations*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *Intellectual Property Legislation*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *Working with Fire*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *Toy Safety Regulations Explained*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *Trade Fair Rules*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *Trading Standards?*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *Master of the Gift - A Takes the Lead on the Packaging Laws*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

The Giftware Association. *What's Worth Copying is Worth Protecting*, téléchargé de <http://www.giftware.org.uk>, 8 septembre 1999.

Industrie Canada. *Stratégie canadienne pour le commerce international (S.C.I. 1998-99): articles cadeaux et articles d'artisanat*, 6 novembre 1998, téléchargé de <http://www.strategis.gc.ca>, 9 septembre 1999.

Key Note. *Key Note Market Report 6/99*, téléchargé de <http://www.datastarweb.com>, 23 septembre 1999.

Office for National Statistics. *Overview of Sales of the Articles in the August Edition of Economic Trends*, téléchargé de <http://www.ons.gov.uk>, 7 septembre 1999.

Trade New Zealand. *Country Profiles: United Kingdom*, téléchargé de <http://www.tradenz.govt.nz>, 8 septembre 1999.

Trade Promotion Services. *Art and Framing Market Trends*, téléchargé de <http://www.gift-gardenmart.com>, 9 septembre 1999.

Trade Promotion Services. *China Market Trends*, téléchargé de <http://www.gift-gardenmart.com>, 9 septembre 1999.

Trade Promotion Services. *Giftware Market Trends*, téléchargé de <http://www.gift-gardenmart.com>, 9 septembre 1999.

Trade Promotion Services. *Houseware Market Trends*, téléchargé de <http://www.gift-gardenmart.com>, 9 septembre 1999.

Trade Promotion Services. *Jewellery Market Trends*, téléchargé de <http://www.gift-gardenmart.com>, 9 septembre 1999.

Trade Promotion Services. *Luggage Market Trends*, téléchargé de <http://www.gift-gardenmart.com>, 9 septembre 1999.

Trade Promotion Services. *Stationery Market Trends*, téléchargé de <http://www.gift-gardenmart.com>, 9 septembre 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *Are You Considering a European Expansion?*, téléchargé de <http://www.dti.gov.uk>, 8 septembre 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *How Do We Set Up in the United Kingdom?*, téléchargé de <http://www.dti.gov.uk>, 8 septembre 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *What About Exporting from a U.K. Base?*, téléchargé de <http://www.dti.gov.uk>, 8 septembre 1999.

U.K. Department of Trade and Industry. *Will the U.K. Economy Provide the Right Conditions for our Business?*, téléchargé de <http://www.dti.gov.uk>, 8 septembre 1999.

United Kingdom World Factbook, téléchargé de <http://www.tradeport.org>, 8 septembre 1999.

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

À dix pas du succès. (ISBN: 0-662-20096-9). (L'ambassade du Canada à Londres recommande vivement cette publication aux entreprises qui ont besoin d'aide pour établir un plan d'exportation. Il est possible d'en obtenir un exemplaire en s'adressant au Centre du commerce international le plus près ou au Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise d'Industrie Canada.)

Publications spécialisées

Gifts International (publication mensuelle sur divers articles cadeaux)
131- 135 Temple
Chambers Temple Ave
London, R.-U. EC4P 0BP
Tél. : (44-01) 71-583-3030
Télec. : (44-01) 71-583-4068
Contact : Kate Gould, rédactrice

Progressive Gifts (publication mensuelle sur divers articles cadeaux)
Max Publishing
41 North Rd
London, R.-U. N7 9DP
Tél. : (44-01) 71-700-6711
Fax : (44-01) 71-609-4222
Contact : Carolyn Stevens, rédactrice

Gifts Today (publication mensuelle sur divers articles cadeaux)

Unit 1

Queen Mary's Ave.

Watford Herts

Tél. : (44-01) 923-250-909

Télec. : (44-01) 923-250-995

Contact : Alan Monahan, rédacteur

Tableware International (publication mensuelle sur les articles de table)

Queensway House

2 Queensway

Redhill

Surrey, R.-U. RH1 1QS

Tél. : (44-01) 737-768-611

Télec. : (44-01) 737-761-989

Contact : Eric Ickinger, rédacteur

Gift Buyer International (publication mensuelle sur divers articles cadeaux)

Victoria House

London, R.-U. WC1B 4EW

Tél. : (44-01) 71-242-4995

Télec. : (44-01) 71-242-4996

Contact : Josephine Hawkins, rédactrice

Gift Buyers Magazine

TPS Limited

Exhibition House

Warren Lane

Woolwich, R.-U.

Tél. : (44-01) 81-855-9201

Télec. : (44-01) 81-316-5719

Contact : Sarah Orton, rédactrice

Greetings and Gift Stationer (publication sur les cartes de voeux et les articles cadeaux de papeterie)

Trade Media Ltd,

Brookmead House

8 Thorney Leys Business Park

Witney, R.-U. OX8 7GE

Tél. : (44-01) 993-775-545

Télec. : (44-01) 993-778-884

Retail Jeweller (publication bimensuelle format journal destiné au secteur des bijoux, des montres et de l'argenterie)

EMAP Response Publishing

67 Clarkenwell Rd

London, R.-U. EC1R 5BH

Tél. : (44-01) 71-404-2763

Télec. : (44-01) 71-404-2764

Contact : Jacqui Boddington, rédactrice

Incentive Today

Blenheim Group

630 Chiswick High Rd

London, R.-U. W4 5BG

Tél. : (44-01) 81-742-2828

Télec. : (44-01) 81-995-4263

Contact : Charles Ford, rédacteur

Progressive Greetings (publication mensuelle sur les cartes de voeux)

Max Publishing

41 North Rd

London, R.-U. N7 9DP

Tél. : (44-01) 71-700-6711

Télec. : (44-01) 71-700-7111

Contact : Jacqueline Brown, rédactrice

Greetings (publication mensuelle sur les cartes de voeux et les articles de papeterie)

Unit 1

Queen Mary's Ave.

Watford Herts, R.-U.

Tél. : (44-01) 923-250-909

Télec. : (44-01) 923-250-995

Contact : Nicholas Eyrley

Fashion Extras (publication mensuelle)

177A High St.

Tonbridge

Kent, R.-U. TN9 1BX

Tél. : (44-01) 732-362-445

Télec. : (44-01) 732-362-447

Contact : Bridgit Gill, rédactrice

Shoe and Leather News (publication mensuelle)
EMAP Maclaren
19 Scarbrook Rd
Croydon
Surrey, R.-U. CR9 1QH
Tél. : (44-01) 81-688-7788
Télec. : (44-01) 81-688-8375
Contact : Joshua Sims, rédacteur

Sites Internet utiles

Alberta Crafts Council: <http://www.albertacraft.ab.ca/index1.htm>

Best of British Mail-Order (Gifts, Toys): http://www.britishmailorder.com/gifts_toys.html

British Association of Toy Retailers: <http://www.batr.co.uk/>

British Crafts Council: <http://www.craftscouncil.org.uk/home.htm>

British High Commission in Ottawa: <http://www.bis-canada.org/>

British Jewellers Association: <http://www.bja.org.uk>

British Luggage & Leathergoods Association: <http://www.blla.org.uk>

British Toy and Hobby Association: <http://www.btha.co.uk/index.html>

British Toy Associations: <http://www.toy.co.uk/associations/>

Conseil des Arts du Canada : <http://www.canadacouncil.ca/ccintro.htm>

Canadian Gift and Tableware Association: <http://www.cgta.org/>

Association canadienne des bijoutiers : <http://cja.polygon.net/>

Central Office of Information (Britain): http://www.coi.gov.uk/nosh_random_index.html

Department of Agriculture and Fisheries (MAFF- U.K.): <http://www.maff.gov.uk>

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Canada):
<http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Department of Trade and Industry (DTI - U.K.): <http://www.dti.gov.uk>

Development Business Team: <http://www.dti.gov.uk/ots/dbt>

Electronic Guide to Jewellery & Giftware Trade Associations in the U.K.:
<http://www.teg.co.uk/tradeass.htm>

EUROSTAT: <http://europa.eu.int/en/comm/eurostat/servfr/home.htm>

Export Explorer: <http://www.dti.gov.uk/ots/explorer>

Export Publications: <http://www.dti.gov.uk/ots/publications>

ExportSource: <http://www.exportsource.gc.ca>

Foreign and Commonwealth Office (Britain): <http://www.fco.gov.uk>

Gifts and Tablewares (Magazine): <http://www.southam.com/Magazines/retail.html>

Giftware Association of Great Britain: <http://www.giftware.org.uk/html/>

Giftware in the U.K.: <http://www.gift-gardenmart.com/giftware.htm>

Industrie Canada (Strategis): http://www.strategis.ic.gc.ca/sc_indps/sectors/frndoc/gift_hps.html

InfoExport: <http://www.infoexport.gc.ca>

Office for National Statistics: <http://www.ons.gov.uk/data1.htm>

Conseil des Arts de l'Ontario : <http://www.arts.on.ca/frncais2/frhome.htm>

Overseas Tradefairs & Seminars Database: <http://www.dti.gov.uk/ots/tfairdatabase>

Trade Association Sites in the U.K.:

<http://www.brainstorm.co.uk/TANC/Bookmarks/Associations.html>

Trade Fair Calender - Consumer Goods: http://www.miesys.com/Service/fairs/CM_fairs.htm

Trade Fair & Exhibitions U.K.: <http://www.exhibitions.co.uk/>

TradeUK: <http://www.tradeuk.com>

Travel Information: http://www.excite.com/travel/countries/united_kingdom/

U.K.-Canada Trade: <http://www.uk-canada-trade.org/>

U.K. National Statistics Online: <http://www.statistics.gov.uk/statbase/mainmenu.asp>

U.K. Tariff and Statistical Office: <http://www.hmce.gov.uk/bus/tso/links.htm>

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- ☐ FaxLink de l'InfoCentre ☐ Bureau régional du gouvernement
☐ Site Internet du gouvernement ☐ Autre : _____
☐ Service de renseignements de l'InfoCentre

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Complet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien présenté	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien rédigé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Longueur idéale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- ☐ Imprimé ☐ Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise ou organisation prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- ☐ Chercher un agent/distributeur ☐ Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
☐ Visiter le marché ☐ Participer à un salon commercial à l'étranger
☐ Faire plus de recherche ☐ Aucune mesure
☐ Autre : _____

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise ou organisation? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre entreprise ou organisation? Cochez une case seulement.

- ☐ Fabrication/transformation ☐ Organisme gouvernemental
☐ Maison de commerce ☐ Collège/université
☐ Fournisseur de services d'exportation ☐ Firme d'experts-conseils
☐ Association industrielle/commerciale ☐ Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre entreprise ou organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- ☐ Moins de 10 millions de dollars ☐ De 10 millions à 50 millions de dollars
☐ Plus de 50 millions de dollars ☐ Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____

Nom de votre entreprise ou organisation (facultatif) : _____